

МАХАЧКАЛИНСКИЙ ФИЛИАЛ ФГБОУ ВО МОСКОВСКОГО
АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (МАДИ)
ФГБОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ» ФИЛИАЛ В Г.ХАСАВЮРТЕ

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ ВСЕРОССИЙСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ»**

Махачкала-2020

Редакционная коллегия:

1. Касумов Р.М., доктор.ист.наук, профессор
2. Магомедов М-З.А., канд.эконом.наук, доцент
3. Разаков Р.Ч.-М., канд.ист.наук, доцент
4. Сулейманов М.М., канд.эконом. наук, доцент
5. Омаров З.З. канд.эконом. наук, доцент
6. Асхабалиев И.Ч., канд.эконом. наук, доцент
7. Алиев О.М., канд. эконом.наук, доцент
8. Стамбулова Х.З., ст.преподаватель

Оглавление

АСХАБАЛИЕВ И. Ч., АБАКАРОВА М.М. УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ЛИКВИДНОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	5
МАГОМЕДХАНОВА А.Д. АЛИЕВ О.М., ВОЗМОЖНОСТИ РЕОРГАНИЗАЦИИ ВАЛЮТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	25
ИСРАИЛОВА Х.Р. СУЛЕЙМАНОВ М.М., ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТНУЮ СИСТЕМУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....	32
ЭМЕЕВА М.З. , АСХАБАЛИЕВ И.Ч. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ИХ СТРУКТУРА, МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ.....	43
АМИРЛАЕВА Г. М. МАГОМЕДОВ М. А. ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ДОХОДНОЙ БАЗЫ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РФ КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ	51
АГИЕВА Н. А МАГОМЕДОВ М. А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ	55
ИМАНМАГОМЕДОВ Г. А. ТЕМИРХАНОВА З.З. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	62
АСХАБАЛИЕВ И. Ч., БАБАЕВА З.С.	73
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	73
СТАМБУЛОВА Х.З, БИЙМУРЗАЕВА А. А., КАЧАКАЕВА З. Ш. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ	81
СУЛЕЙМАНОВ М.М. К ВОПРОСУ О ФУНКЦИЯХ НАЛОГОВ.....	87
СТАМБУЛОВА Х.З, КАЧАКАЕВА З.А., КАРАМИРАЗАЕВА Ф.Ш. РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ	90
СТАМБУЛОВА Х.З., ЭМЕЕВА М. З., ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА: БЛАГО ИЛИ ПУТЬ К РАЗОРЕНИЮ?	94

Асхабалиев И. Ч., Абакарова М.М. Управления риском ликвидности в коммерческом банке

Обеспечение равновесия и устойчивости банковской системы невозможно без решения вопросов управления банковской деятельностью и регулирования банковской ликвидности. Именно ликвидность, т.е. способность своевременно и без потерь отвечать за свои обязательства, у конкретных банков определяет уровень доверия народа к ним и к банковской системе в целом.

Правильная оценка ликвидности банков и впоследствии правильное ее управление является одним из важнейших вопросов в деятельности кредитных организаций. Вовремя решенный вопрос о стабилизации ликвидности поможет конкретному банку выйти из кризисной ситуации, он сможет четко располагать временем и качеством имеющихся ресурсов в базе.

Таким образом, актуальность тематики исследования определяется не только значимостью такого показателя, как «ликвидность» в функционировании коммерческих банков, но и для банковской системы в целом.

Проблема управления ликвидностью коммерческих банков в условиях экономической нестабильности стоит в разряде актуальных. Для российских банков актуальность темы возрастает в связи массовым отзывом лицензий Банком России вследствие неэффективной деятельности коммерческих банков.

Коммерческие банки, как никакие другие субъекты рынка, восприимчивы к колебаниям в экономике. В условиях нестабильности последней одни кредитные организации, в связи с финансовыми трудностями, объявляют себя банкротами, другие достойно преодолевают кризис, продолжая своевременно и в полном объеме исполнять свои обязательства [5, с. 289]. Данный факт свидетельствует о том, что, несмотря на экономическую нестабильность, такие банки обеспечивают собственную ликвидность, что возможно лишь при эффективном управлении ею. При этом управленческая политика выстраивается с ориентацией на рекомендации национального регулятора банковской системы и регуляторы мировых финансовых рынков [6, с. 9].

На состояние ликвидности банка влияет целый ряд факторов, как внутренних, так и внешних.

К числу основных внутренних факторов относится [9, с.112]:

- а) Устойчивая капитальная база банка.
- б) Качество управления деятельностью банка.
- в) Качество активов банка. Качество можно определить по 4 критериям: ликвидности, рискованности, доходности и диверсифицированности.

Если говорить о внешних (макроэкономических) факторах, которые могут повлиять на ликвидность банка, то среди них выделяют [11, с.65]:

- а) общая экономическая и политическая обстановка в стране, регионе.
- б) состояние и развитие финансовых рынков.

Как уже упоминалось, ликвидность, как состояние, на которое влияет множество факторов сложно в измерении и, соответственно, в управлении в дальнейшем.

В США для оценки ликвидности используют несколько показателей, например: соотношение сумм выданных кредитов и депозитов. Здесь смотрится динамика и чем больше данный показатель превышает 1, тем ликвидность банка ниже.

Во многих странах показатели ликвидности рассчитываются из активных и пассивных статей баланса, сгруппированных по определенным срокам. Например, во Франции этим сроком считается 3 месяца. Отсюда, коэффициент ликвидности у них будет рассчитываться из отношения активов, размещенных сроком на 3 месяца к депозитам до востребования, срочным депозитам и другим ресурсам, привлеченные банком на тот же срок. Предел для него 60%. Ежеквартально банки подают отчет в ЦБ.

В Германии банки так же отчитываются ежемесячно перед территориальным органом Центрального банка о состоянии их ликвидности.

Широкое применение получила оценка ликвидности КБ на основе потока денежной наличности в США, Японии и многих европейских странах [12, с.122].

АО «Альфа-Банк» было создано в 1991 году в Москве. На данный момент АО «Альфа-Банк» является ядром банковской группы, в которую входят банки в Украине, Беларуси и Казахстане, а также в Нидерландах.

АО «Альфа-Банк» можно назвать одним из крупнейших банков России по величине активов и собственного капитала. Входит в список 10 самых устойчивых банков РФ. По состоянию на 1 апреля 2018 г. банк занимал 6 место в банковской системе России с размером активов 2 459,53 млрд. руб.

По данным портала banki.ru [14], в декабре 2017 года «Альфа-Банк» занимал пятое место в рейтинге по РФ по величине чистой прибыли и шестое - по размеру кредитного портфеля.

Динамика кредитного портфеля АО «Альфа-Банк» приведена в табл. 1.

Таблица 1

Кредитный портфель АО «Альфа-Банк» в 2014-2017 гг. [13]

№	Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г. (9 мес.)
1.	Кредиты и авансы корпоративным клиентам, млн. руб.	1328248, 8	1403236,7	1299078,2	1474782, 8
2.	За вычетом резерва под обесценение, млн. руб.	139972,4	209965,5	152410,3	130375,0
3.	Итого кредиты и авансы корпоративным клиентам (стр.1-стр.2), млн. руб.	1188276,3	1193271,4	1146668,2	1344407, 4
4.	Темп роста кредитов корпоративным клиентам, %	-	100,4%	96,1%	117,2%
5.	Кредиты физическим лицам	269966,4	206369,6	185499,3	227647,6
6.	За вычетом резерва под обесценение	14849,3	12374,0	9139,3	11085,9
7.	Итого кредиты физическим лицам (стр.5-стр.6)	255117,1	193995,6	176360	216561,7
8.	Темп роста кредитов физическим лицам, %	-	76,0%	90,9%	122,8%
9.	Всего кредитный портфель	1443393, 5	1387266, 9	1323028, 4	1560968, 9
10.	Темп роста кредитного портфеля, %	-	96,1%	95,4%	118,0%

В рамках управления ликвидностью Банк осуществляет оценку риска ликвидности, контроль соблюдения различных лимитов и метрик ликвидности, установленных как Банком России, как и АО «Альфа-Банк», при этом учитывая рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору:

- ежедневно рассчитывает Н2, Н3, Н4;
- ежемесячно ПКЛ (показатель краткосрочной ликвидности, Базель III);

Показатель текущей ликвидности (Н3) почти в 3 раза больше минимально допустимого значения для КБ (50%). К 2018г. произошел рост данного норматива на 20% по сравнению с предыдущим годом и составил 148,51%.

Оценка ликвидности КБ производится на основе сопоставления показателей ликвидности с нормативными значениями (таблица 2.).

Таблица 2.

Динамика показателей ликвидности ПАО «Альфа-Банк» за 2016-2018гг. [13]

Дата	Н2	Н3	Н4
1 января 2018 г.	108,28% (ЛАМ = 290 285 664 ОВМ = 981 502 272)	148,51% (ЛАТ = 669 748 800 ОВТ = 1 236 126 720)	53,52%
1 января 2017 г.	150,21% (ЛАМ = 344 989 216 ОВМ = 775 069 888)	128,55% (ЛАТ = 605 507 712 ОВТ = 1 050 781 632)	44,17%
1 января 2016 г.	132,16% (ЛАМ = 268 208 528 ОВМ = 605 917 760)	162,99% (ЛАТ = 559 781 632 ОВТ = 764 285 312)	54,49%
Сигнальные значения банка	Min 20%	Min 55%	-
Норматив	Не менее 15%	Не менее 50%	Не более 120%

Если проанализировать структуру показателей, из которых высчитываются нормативы ликвидности, то можно заметить следующее (таблица 3):

Таблица 3.

Динамика показателей для расчета нормативов ликвидности [13]

Показатель	Изменение в 2018г по сравнению с 2017г., тыс.руб.	Изменение, %
Лам	Снизился на 54 703 552	15,86%.
ОВМ	Рост на 206 432 384	21%
Лат	Рост 64 242 088	10,61 %
ОВТ	Рост 185 345 088	17,64%.

На ликвидность коммерческого банка влияет целый ряд факторов. Некоторые из них очевидны и их влияние бесспорно, другие оказывают воздействие на ликвидность банка лишь косвенно и поэтому трудны для анализа и прогнозирования.

Главной проблемой коммерческих банков в управлении ликвидностью является погоня за прибылью банковских операций, при этом необходимо

сопоставлять предельные издержки по привлеченным средствам и предельные доходы от кредитов и инвесторов.

В результате проведенного анализа процесса управления ликвидностью в АО «Альфа-Банк» сделаны выводы о его текущем состоянии и предложены мероприятия по минимизации риска ликвидности в дальнейшем.

На данный момент времени банк удовлетворяет нормам, установленным ЦБ РФ по нормативам ликвидности, в том числе и нововведенным показателям «Базеля III», однако, были выявлены некоторые проблемы:

1. Обнаружен определенный «буфер ликвидности» по средству анализа нормативов ликвидности (например, Н2 в 7 раз превышает минимальное значение), не позволяющий в полной мере получать доход.

2. По средствам ГЭП - анализа ликвидности выявлен разрыв ликвидности в активах и обязательствах от 1-6 месяцев.

3. Выявлено отсутствие диверсификации высоколиквидных активов (46,6% занимают МБК), что является достаточно рискованной политикой.

Выявленный запас ликвидности позволяет судить о данном банке, как о финансовой институте с устойчивым финансовым положением. Однако, это говорит о потере у него возможного дохода.

Вследствие вышеуказанных проблем АО «Альфа-Банк» было предложено мероприятие, которое позволяет снизить риски, увеличить доходность, а так же снизить разрыв, образовавшийся между активами и пассивами от 1 - 6 месяцев на 01.01.2018 год.

Список источников и литературы:

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. № 395-1 (последняя редакция). // СПС Консультант- плюс.
2. Базель III - свод правил, количественных и качественных рекомендаций и стандартов, которые служат ориентиром для национальных/ наднациональных регуляторов в рамках реформы регулирования банковского сектора национальной экономики/страны. (Э.Джигитян. Базель III: в поисках критериев и сценариев успеха реформы банковского регулирования /Вопросы экономики - 2016 - №2 С.77-93.

3. Банковское дело. Управление и технологии: Учебник / Под ред. А.М. Тавасиева. - М.: ЮНИТИ, 2014. - 671 с.
4. Банковское дело: Учебник. / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ, 2016. - 687 с.
5. Белоглазова Г.Н. Банковское дело / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой М.: Высшее образование, 2014. 422.с.
6. Белозеров С.А. Банковское дело: Учебник / С.А. Белозеров, О.В. Мотовилов. М.: Проспект, 2015. 408 с.
7. Бикмухаметова Р. Б. Теоретические аспекты управления пассивами коммерческого банка / Р. Б. Бикмухаметова // Молодой ученый. 2013. №10. С. 291–294.
8. Булатова А.И. Анализ кредитных продуктов коммерческих банков / А.И. Булатова, А.В. Шагимарданова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXIII междунар. науч.-практ. конф. № 1(33). Новосибирск: СибАК, 2014. С.8-12
9. Ваганова А. В. Анализ современного состояния банковского кредитования населения в России / А. В. Ваганова// Молодой ученый. 2016. №20. С. 275-277.
10. Власов С.Н. Управление ликвидностью многофилиального коммерческого банка в условиях ресурсных ограничений: дис. ... канд. экономич. наук 08.00.10 / Власов Сергей Николаевич. - Х., 2016. - 175 с
11. Костерина Т.М. Банковское дело: Учебник для академического бакалавриата / Т.М. Костерина. Люберцы: Юрайт, 2016. 332 с.
12. Разу М.Л. Банковское дело. Современная система кредитования (Бакалавриат и Магистратура) / М.Л. Разу. М.: КноРус, 2013. 360 с.
13. Официальный сайт АО «Альфа Банк» [Электронный ресурс] - Режим доступа : <https://alfabank.ru/>.
14. Официальный сайт Информационного агентства «Банки.ру» -<https://www.banki.ru/news/>

Асхабалиев И.Ч.
Качакаева З. А.

«Кредитная политика банка и механизмы ее реализации»

Кредитная политика - это совокупность активных и пассивных банковских операций, рассматриваемых на определенную перспективу, обеспечивающих банку достижение целей позволяющих решить задачу оптимального распределения кредитного ресурса в условиях реально имеющихся ограничений (обязательные нормативы Центрального Банка России и фактический объем средств к размещению).

В ходе данной статьи был проведен анализ кредитной политики коммерческого банка ПАО «ВТБ ».

Банк является кредитной организацией и входит в банковскую систему Российской Федерации, в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральным законом «Об акционерных обществах», другими федеральными законами, иными правовыми актами Российской Федерации, нормативными актами Банка России и Уставом.

Банк ВТБ занимает 2-ое место среди крупнейших финансово кредитных организаций Российской Федерации.

Таблица

Кредитный портфель ПАО «ВТБ».

Млрд.рублей	31 декаб- ря 2019г.	30 сен- тября 2019г.	31 декаб- ря 2018г.	Изм. За 2019г., % или б. п.	Изм. За 4 кв. 2019г., или б. п.
Активы	15 516,1	15 624,6	14 760,6	5,1%	-0,7%
Кредиты и авансы клиентам(до вы- чета резервов под обесценение)	11 461,	11 912,7	11 423,5	0,3%	5 -3,8%
Кредиты юридическим лицам	8 096,	8 491,3	8 435,0	-4,0%	2 -4,7%
Кредиты физическим лицам	3 365,3	3 421,4	2 988,5	12,6%	-1,6%
Средства клиен- тов	10 974,2	11 288,4	10 403,7	5,5%	-2,8%
Средства юридических лиц	5 932,6	6 485,7	5 995,8	-1,1%	-8,5%
Средства физических лиц	5 041,6	4 802,7	4 407,9	14,4%	5,0%
Доля неработающих кредитов в кредитном портфеле	4,7%	5,5%	5,7%	-100 б.п.	-80 б.п.
Кредиты/Средства клиентов	98,2%	99,1%	102,8%	-460 б.п.	-90 б.п.

Источник:[10]

Можно наблюдать следующие изменения в работе кредит-
ной политики:

✓ За 2019 год совокупный кредитный портфель Группы вырос на 0,3% до 11 461,5 млрд рублей.

✓ Портфель кредитов физическим лицам вырос на 12,6% в 2019 году. В приросте портфеля учтены крупные сделки по

продаже ипотечных кредитов в рамках секьюритизации, что повлияло на снижение общего портфеля кредитов физическим лицам на 1,6% за квартал. Без учета секьюритизации ипотечных кредитов рост портфеля кредитов физическим лицам составил 19% в 2019 году и 4% в четвертом квартале 2019 года[10].

✓ Портфель потребительских кредитов вырос на 14,2% с начала года, несмотря на снижение на 1,4% в четвертом квартале 2019 года. Портфель ипотечных кредитов вырос на 11,9% в 2019 году, при этом сократившись на 2,2% в четвертом квартале 2019 года в результате сделки по секьюритизации.

✓ По состоянию на 31 декабря 2019 года доля обеспеченных кредитов (ипотеки и автокредитов) в общем портфеле кредитов физическим лицам составила 52%, не изменившись с начала года.

✓ Портфель кредитов юридическим лицам сократился на 4,0% в 2019 году, в основном в результате серии крупных погашений кредитов в четвертом квартале, что привело к сокращению общего портфеля кредитов юридическим лицам на 4,7% за квартал.[10]

✓ Кредитный портфель в сегменте СМБ значительно вырос, увеличившись на 10% с начала года и сократившись на 2% в четвертом квартале 2019 года. Доля кредитов заемщикам из сегмента СМБ в общем портфеле кредитов юридическим лицам выросла с начала года на 230 б.п. до 18%.

✓ Рыночная доля Группы в сегментах корпоративного и розничного кредитования в России составила 18,2% и 17,4%, сократившись в 2019 году на 40 б.п. и 30 б.п. соответственно.

Средства клиентов

· Средства клиентов в 2019 году увеличились на 5,5% до 10 974,2 млрд рублей по состоянию на 31 декабря 2019 года. Средства клиентов сократились на 2,8% в четвертом квартале 2019 года в связи с сокращением средств юридических лиц на 8,5%, что было частично компенсировано ростом средств физических лиц на 5,0% за четвертый квартал.

· Доля клиентского финансирования в совокупных обязательствах Группы составила 79,2% на конец 2019 года. Соотношение совокупного

кредитного портфеля и средств клиентов (LDR) на 31 декабря 2019 года составило 98,2% (99,1% на 30 сентября 2019 года и 102,8% на 31 декабря 2018 года).[10]

· Доля группы ВТБ на рынке клиентских привлечений в корпоративном и розничном сегментах в России составила 20,2% (снижение на 50 б.п. в 2019 году) и 15,1% (рост на 110 б.п. в 2019 году).

Можно сделать вывод, что большая часть кредитного портфеля Банк ВТБ (ПАО) включает в себя кредиты юридическим лицам, так в 2017 году количество данного показателя равно 95 % всего кредитного портфеля, в 2018 году данный показатель равен 97%, в 2019 году 71 %. Основываясь на этом, можно сказать, что

банку необходимо формировать приоритет на наращивания средств клиентов, главным образом физических лиц.

Исходя из приведенных данных по анализу основных показателей и анализу кредитного портфеля можно сделать вывод, что кредитная политика банка ВТБ по сравнению с 2017 и 2018 гг. в 2019 г. более эффективна и можно сказать, что кредитная политика Банка ВТБ (ПАО) несет эффективный характер, однако, наблюдаются неоднозначные изменения в области просроченной кредитной задолженности, на что следует обратить внимание и организовать мероприятия по работе с клиентами в сфере повышения эффективности развития кредитного портфеля.

Как показал анализ, у банка проблемы с просроченной задолженностью. Поэтому основная направленность совершенствования кредитной политики ПАО «ВТБ» — управление кредитными рисками. Управление кредитным риском рассматривается исключительно с позиций системы, в которую входит четыре элемента [13]:

- 1) выявление факторов появления риска, вызывающих отрицательные последствия в процессе кредитования;
- 2) всестороннюю оценку кредитного риска;
- 3) подготовку мероприятий, инструментов, нейтрализующих, сокращающих до минимума кредитные риски;
- 4) организацию контроля в системе управления рисками Банка. Изучение данных банка позволяет выявить наличие про-

блем, свидетельствующих о существовании проблем в отношении управления кредитным риском.

Для снижения разрушительного влияния факторов на работу коммерческого банка нужно внедрять комплекс методов управления кредитным риском, который включает в себя [12]:

- аргументированную диверсификацию портфеля активов;
- предварительную оценку платежеспособности заемщика;
- создание и пополнение резервов для покрытия убытков от кредитного риска;
- оценка и поддержание оптимальной для коммерческого банка структуры кредитного портфеля;
- требование гарантированной обеспеченности кредитов и их целевого применения заемщиком.

Подводя итог проведенному исследованию в рамках статьи на тему "Кредитная политика коммерческого банка и механизм ее реализации" можно сделать следующие выводы:

■ По критерию качества активов финансовое состояние банка следует охарактеризовать как «хорошее», поэтому ПАО «Банк ВТБ» можно отнести к 1-й группе финансового состояния. К этой группе относятся банки, в деятельности которых не выявлены текущие трудности. В течение анализируемого периода состояние качества активов банка осталось в целом неизменным.

■ По критерию качества капитала финансовое состояние банка следует охарактеризовать как «удовлетворительное», поэтому ПАО «Банк ВТБ» можно условно отнести ко 2-й группе

финансового состояния. К этой группе относятся банки, не имеющие текущих трудностей, но в деятельности которых выявлены недостатки, которые в случае их неустранения могут привести к возникновению трудностей в ближайшие 12 месяцев. В течение 2017-2019 гг. состояние капитала банка ухудшилось.[12]

■ По критерию ликвидности финансовое состояние банка следует охарактеризовать как «хорошее», поэтому ПАО «Банк ВТБ» можно условно отнести к 1-й группе финансового состояния. К этой группе относятся банки, в деятельности которых не выявлены текущие трудности. В течение анализируемого периода состояние данного аспекта финансового состояния банка улучшилось.[12]

■ По критерию доходности финансовое состояние банка следует охарактеризовать как «удовлетворительное», поэтому ПАО «Банк ВТБ» можно условно отнести ко 2-й группе финансового состояния. К этой группе относятся банки, не имеющие текущих трудностей, но в деятельности которых выявлены недостатки, которые в случае их неустранения могут привести к возникновению трудностей в ближайшие 12 месяцев. При этом в течение 2017-2019 гг. доходность операций анализируемого банка повысилась.

Список использованной литературы:

1. Борисова В.О. Оценка качества кредитного портфеля ПАО «ВТБ» 2017г.

2. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. Высшее образование, 2017г.

3. Саломатина, Софья Коммерческие банки в России. Динамика и структура операций. 1864-1917гг. Российская политическая энциклопедия, 2017г.

4. Маренков, Н. Л. Антикризисное управление. Контроль и риски коммерческих банков и фирм в России, 2017г.

5. Деятельность коммерческих банков / Под редакцией А.В. Калтырина. - Москва: Огни, 2017г.

6. Авагян, Г.Л. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / Г.Л. Авагян, Т.М.

Ханина, Т.П. Носова, 2016г.

7. Болвачев, А.И. Деньги, кредит, банки: Учебник / Е.А. Звонова, М.Ю.

Богачева, А.И. Болвачев; Под ред. Е.А. Звонова, 2016г.

8. Владимирова. М. П. Деньги, кредит, банки : учеб. пособие / М. П.

Владимирова, 2017г.

9. Галицкая, С. В. Деньги, кредит, финансы, 2016г.

10. Официальный сайт ПАО «ВТБ» <https://www.vtb.ru/>.

11. Федеральный закон от 03.02.1996 г. № 17-ФЗ "О банках и банковской деятельности" (в ред. Федерального закона от 03.12.2012 г. № 231-ФЗ).

12. Консолидированный отчет о финансовом положении
ПАО Банк «ВТБ» за 2016-2019 г.

13. Консолидированный отчет о прибыли и убытке и прочем
совокупном доходе ПАО Банк «ВТБ» за 2016-2019 г.

Асхабалиев И.Ч.

Ангутаева П.К.

Страхование как форма обеспечения банковских кредитов

Кредитование – основной вид активных операций коммерческого банка. Характерной чертой этого процесса является его высокорискованность – риск невозврата кредита есть всегда, что служит основой ведения гибкой и эффективной управленческой деятельности. Взаимосвязь между коммерческими банками и страховыми компаниями определяется экономическими отношениями, характеризующимися привлечением и использованием финансовых средств, в том числе временно свободных, имеющих у населения, организаций и предприятий, а также функциями указанных финансовых институтов. [1]

Страхование кредитов – ряд видов страхования, которые предусматривают условие выплаты долга страховой компанией в случае невозможности возврата займа самим должником в соответствии с условиями кредитного договора.

Цель страхования кредитов – минимизация или устранение так называемого кредитного риска для банка. При страховании происходит защита интересов кредитора и должника на случай наступления неплатежеспособности последнего.[2]

Страхование кредита является одним из условий получения ссуды и этому есть свои причины. Сегодня большая часть населения живет в займы, беря в банках крупные суммы денег на приобретение недвижимости, транспортных средств, зарубежных туров и просто на потребительские нужды. С точки зрения психологии, это нормальное поведение. Люди не хотят десятилетиями ждать воплощения своей мечты. Намного удобнее получить желаемый объект сейчас, а расплачиваться за него потом. Однако, в финансовых структурах хорошо понимают, что они серьезно рискуют не вернуть выданные клиентам средства. Человек может в любой момент потерять возможность зарабатывать и

выплачивать регулярные взносы. Чтобы устранить последствия такого события, составляется договор страхования кредита.

Стандартная практика предполагает деление страхования кредитования на два основных вида:

- страхование от невозврата кредита;
- страхование ответственности заемщика.[3]

При страховании от невозврата кредита страхователем является непосредственно коммерческий банк, объектом – ответственность заемщиков (всех или отдельных физических, юридических лиц) перед банком в части своевременного и полного возврата кредита и процентов за пользование денежными средствами в оговоренный в кредитном договоре срок. Страхование ответственности заемщика предполагает заключение договора страхования между страховой компанией и заемщиком. Здесь объектом страхования выступает ответственность заемщика перед коммерческой структурой в части полного и своевременного возврата кредита. Одним из спорных вопросов страхования кредитных рисков является разный уровень развитости рынка банковских услуг и рынка страхования.

Возвратность кредита – это одно из главных свойств банковского кредита, и на сегодняшний день банки всячески пытаются обеспечить свои средства. Созданы классы заемщиков, в которые по различным критериям (наличие работы, возраст, имущество) определяют клиентов. Также очень тщательно изучается кредитная история каждого, кто хочет одолжить деньги. Если имеет место прошлая неуплата по кредиту или длительная просрочка, то вероятность, что кредит предоставят снова, очень мала.

Кредитная политика банков должна быть хорошо продуманной, не последнее место отводят возвратности кредита, ведь это не только риск потерять и заработок, и свои деньги, но и также и доверие людей.[4]

В 2019 г. показатели страхового рынка менялись разнонаправленно. Объем взносов в целом по рынку перестал расти из-за сокращения рынка страхования жизни. Последние четыре года оно было одним из основных, но несбалансированных источников роста отрасли. Повышение стандартов продаж и невысокие относительно других финансовых инструментов до-

ходности по договорам инвестиционного страхования жизни, срок действия которых истек, привели к снижению мисселинга и сокращению числа заключенных договоров в этом сегменте. Вместе с тем наметились новые направления развития, которые могут стать долгосрочными драйверами страхового рынка – добровольное медицинское страхование (ДМС), страхование имущества граждан. Кроме того, несмотря на рост убыточности по основной деятельности, страховщикам удалось увеличить прибыль за счет улучшения результатов от инвестиционной деятельности на фоне благоприятной динамики российских финансовых рынков.

По итогам 2019 г. объем собранных страховых премий составил 1480 млрд рублей. Впервые с 2009 г. рынок не вырос. Годом ранее темпы прироста взносов превышали 15%. Отношение собранных страховых премий к ВВП за 2019 г. снизилось на 0,07 п.п., до 1,35% (рис. 1).[5]

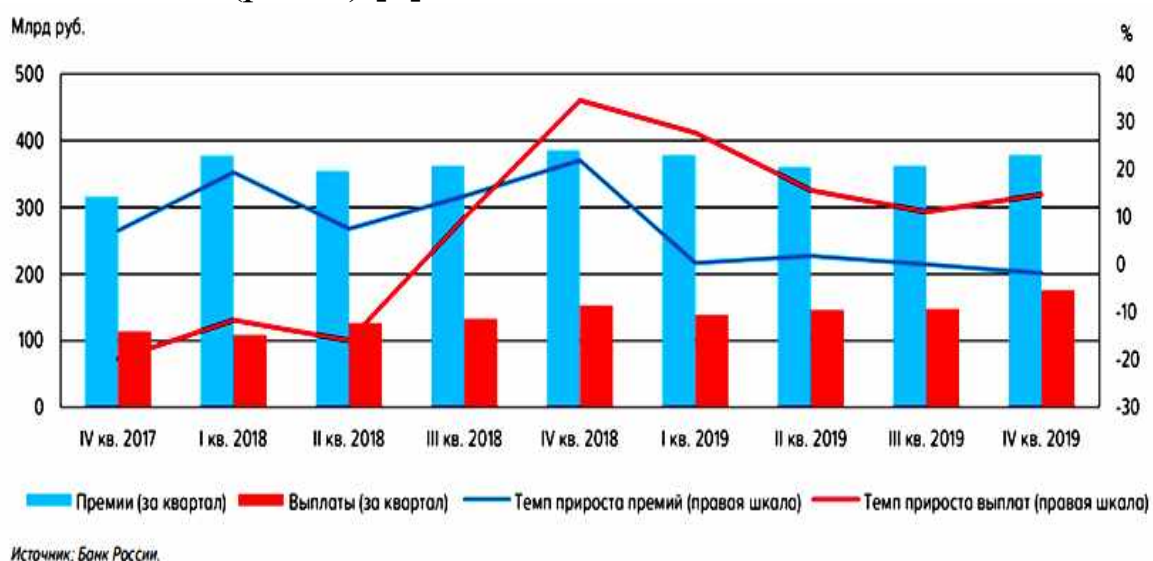


Рис. 1. Квартальная динамика основных показателей деятельности страховщиков

Рынок банкострахования может характеризоваться абсолютными и относительными показателями. Оценим объем рынка банкострахования в России. Результаты расчетов и обобщения имеющихся официальных статистических данных приведены в табл. 1.

Таблица 1

Динамика показателей рынка банкострахования в 2012-2016 гг..

Элемент рынка	01.01.13, млрд. руб.	01.01.14, млрд. руб.	01.01.15, млрд. руб.	01.01.16, млрд. руб.	01.01.17, млрд. руб.	Цепные темпы роста, %			
						2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
А	63	78	93	107	121	123	119	115	113
Б	31	28	49	45	49	90	175	92	108
В	8	10	8	10	11	125	80	125	ПО
Г	182	193	214	213	332	106	111	96	155
Всего	284	309	364	375	513	109	118	103	137

Источник: [6]

Последнее время финансовый сектор отечественной экономики пребывал в состоянии неустойчивой конъюнктуры рынка, которая значительным образом оказывала воздействие на специфику взаимоотношений страховых и банковских учреждений.

Существует несколько предпосылок для последующего развития банковско-страхового сотрудничества в РФ:

- рост дохода населения и учреждений;
- восстановление развития корпоративного и розничного кредитования;
- рост объема страхового резерва страховых учреждений требует инвестировать в доходные и надежные источники;
- сокращение доходности классических банковских операций.

[7]

В целом, главная мысль банковского страхования - банки и страховые компании взаимодействуют друг с другом в целях продажи своих продуктов совместной базе клиентов и защиты своих интересов.

Список использованных источников

1. «О банках и банковской деятельности в РФ» Федеральный

закон РФ от 02.12.1990 №395-1

2. «О депозитных и сберегательных сертификатах кредитных организаций»: Положение Банка России от 10.02.1992г. №14-3-20 от 10.02.92 № 14-3-20 в ред. письма ЦБ РФ от 18.12.92. №23
3. Банковское дело: Учебник / Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 464 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=431660>
4. Гвозденко, А. А. Основы страхования / А. А. Гвозденко. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 320 стр
5. Деньги, кредит, банки : учебник / А.А. Казимагомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 483 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/textbook_59242901741df7.94934828. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/971754>
6. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С., - 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2016. - 400 с.: 60x84 1/16. - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-01554-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/336530>
7. Банковское дело: учебник [Текст] / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. — 12-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 800 с.

Магомедханова А.Д. Алиев О.М., Возможности реорганизации валютных отношений России в современных условиях

Одной из важнейших задач России сегодня стала задача избавления от «долларовой зависимости». Финансовая система России оказалась глубоко интегрированной в сложившуюся к началу 21 века мировой валютной системы, рыночным формированием валютных курсов, привязкой механизма валютных расчетов к пяти общепризнанным «мировым» валютам, при безусловном доминировании доллара и евро (Таблица 1).

Таблица 1

Доля доллара, евро, рубля в международных платежах в июле 2018 года (SWIFT)

Наименование валюты	Доля в международных расчетах
Доллар США	42,63%
Евро	36,74%
Британский фунт	4,14%
Японская иена	4,08%
Канадский доллар	2,07%
Швейцарский франк	1,78%
Китайский юань	1,24%
Российский рубль	0,26%

В рамках Ямайской валютной системы была создана такая система, при которой все деньги обмениваются по своему валютному курсу стоимости в зависимости от спроса и предложения. Уязвимость модернизированной (Ямайской) системы, с ее меняющимся рыночным курсом валют, заключается в создании ощутимого разрыва между рыночным валютным курсом и курсом на основе покупательной способности денег.

Международные валютные и кредитные отношения обычно включались в круг вопросов, которые определялись исключительно государствами, определяющими и осуществляющими всю систему валютно-финансового регулирования. Думается, что и сейчас, в силу инерции, вопросы форм, методов государственной валютной политики и принципов валютного контроля, а также стабилизации международных валютных потоков являются до-

минирующими при анализе валютно-кредитных отношений.

Либерализация в мировом хозяйстве привела к быстрому росту участников международных валютных отношений, которые фактически до конца 20 века считались сферой исключительной компетенции государств. Однако, возможности выхода на международные биржи большого числа небольших торговых, инвестиционных, финансовых компаний, а также частных инвесторов привело к ситуации, при которой существует дефицит информации, например, о потенциальных партнерах, их кредитной истории, платежеспособности и т.д. Параллельно, ощутимо возрастает риск неисполнения валютных сделок, и все вместе это приводит к развитию форм, методов организации международных валютных отношений и появлению новых финансовых инструментов, способных обеспечить гибкость, разнообразие и защищенность проводимых частным бизнесом валютных сделок [3].

Валютные операции частных инвесторов, главным образом, можно охарактеризовать такими основными чертами, как быстрый рост объема сделок и разнообразие форм проведения валютных операций [1, 3].

В настоящее время имеет место следующая ситуация, на наш взгляд, ярко характеризующая современное состояние мировой валютно-финансовой системы: суммарный объем международных кредитов, который был предоставлен государствам международными организациями, как-то МВФ, МБРР или региональными банками реконструкции и развития – составляет в год примерно 40 млрд, долларов; объем ежегодных переводов, осуществляемых государственными организациями не превышает 1 трлн, долларов; а ежедневный объем исключительно расчетов по валютным операциям частного бизнеса достигает 6 трлн, долларов. Соответственно, масштаб капиталопотоков по сделкам с финансовыми инструментами больше мирового ВВП в 20 раз, а коммерческих сделок по мировой торговле товарами - в 60 раз.

В начале 21 века оборот биржевой торговли фьючерсами и опционами составлял порядка 400 млрд, долл., что в несколько раз превысило объем торговли базовыми активами.

Масштабы валютных и финансовых операций существенно превосходят объёмы мировой торговли и вывоза капитала (Таблица 2).

Таблица 2

Дневной оборот мирового валютного рынка за 1988-2019 гг.
(млрд долларов)

	1988	1992	1995	1998	2001	2004	2007	2012	2015	2019	2020 прогноз
Млрд. долл.	534	776	1137	1527	1239	1934	3324	3981	5137	6600	10000

Источник: Triennial Central Bank Survey, BIS. 1988/2019

Если верить данным, которые были опубликованы данной структурой, дневной оборот рынка Форекс в 2000-м был 1,5 трлн. долл. В 2010-м он составлял уже 4 трлн долл. Аналитики прогнозируют, что ежедневный оборот рынка Форекс составит в 2020 году порядка 10 трлн, долларов США. Частные предприниматели сформировали свою активно функционирующую систему международных валютно-финансовых отношений, которая основана на большом многообразии инструментария, причем по этим параметрам она значительно превосходит систему межгосударственного регулирования и существенно меняет характер денежных инструментов. Анализ происходящего в настоящее время трансформационного развития денежных средств имеет крайне важное значение для понимания сути создаваемой новой парадигмы мировой экономики [2].

ЦБ России включен в систему СВИФТ, использует оборудование и программное обеспечение западных стран. Цены экспортных товаров России котируются в долларах и Евро. В них хранятся и валютные резервы ЦБ России. Санкции, введенные в 2014 г. против России, не затронули пока банковскую систему, но проблемы, которые возникли с применением банковских карт платежных систем «Виза» и «Мастер карт» наглядно продемонстрировали уязвимость банковской системы России.

Валютные доходы России фактически обеспечивают 4 экспортных товара – нефть, газ, металлы и лес, причем на нефть и газ приходится почти 64% бюджетных доходов. Основную роль играют экспортные пошлины на нефть. Цена отсечения в 40 долларов за баррель не держится и не фиксируется, а индексируется на 2% каждый год. Цена отсечения в 45 долларов за баррель в

рамках нашего бюджетного правила достигается уже в 2023 году. Россия с 2018 года перешла на новое бюджетное правило: дополнительные нефтегазовые доходы, полученные от цены нефти выше установленной планки, Минфин не тратит, а направляет на покупку иностранной валюты на внутреннем рынке. Затем купленная валюта зачисляется в фонд национального благосостояния (ФНБ).

Власти планируют резко сократить траты из ФНБ в 2020-2021 годах, объем которого на 1 июля составлял почти 4,84 трлн, рублей, или 5% ВВП. Минфин заложил траты из ФНБ на 2020 год - в 3,8 млрд, рублей и на 2021 год в 3,4 млрд, рублей (Таблица 3).

Таблица 3

Годовая динамика суммы валютного резерва РФ и его доля в ВВП (в млрд- долларов)

01.01.2015	385.460	0. 5%
01.01.2016	368.399	0.42%
01.01.2017	377.741	0.41%
01.01.2018	432.742	0.42%
01.01.2019	468.495	
01.11.2019	540.917	

Источник: По данным Росстата от октября 2019 г.

Задача ЦБ РФ – обеспечить стабильность национальной денежной единицы – рубля. Но ЦБ регулирует общую динамику денежного обращения, объем денежной массы и - косвенно - стабильность цен. Он контролирует также уровень процентной банковской ставки и условия кредитования предприятий, влияя - также косвенно - на темпы роста экономики и уровень потребления. Учитывая это, обсуждалось предложение сделать ЦБ основным институтом, отвечающим за развитие национальной экономики. Однако ЦБ не принял почетной задачи, изменив только основную цель своей денежной политики: вместо стабильности валютного курса рубля ЦБ сформулировал задачу «таргетирования инфляции».

Стабильность курса позволяет уверенно рассчитывать доходность внешнеторговых сделок, планировать окупаемость долгосрочных капиталовложений. Традиционно стабильность валю-

ты считалась важнейшим условием для привлечения прямых иностранных инвестиций.

Долгое время в России стабильность курса рубля поддерживалась регулярной интервенцией Центрального Банка на валютном рынке, что характеризовалось МВФ как режим регулируемого плавания.

Качественные изменения структуры внешнеторгового оборота после реформ конца 20 - начала 21 века мало соответствовали режиму «регулируемого плавания». Рост цен на мировом рынке нефти породил огромный профицит внешнеторгового баланса (Таблица 4).

Таблица 4

Динамика внешней торговли России в 2010-2019 гг
(млн. долларов США)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	1 -е полугодие 2019
Товарооборот	625 979	822 478	841 999	842 233	782 927	526 275	467 753	584 050	683 056	373 143
Экспорт	397 063	516 713	524 735	527 266	496 944	343 597	285 491	357 083	449 563	239 939
Импорт	223 912	305 760	317 263	314 967	285 982	182 678	182 262	226 966	238 493	134 204
Сальдо	168 156	210 957	207 472	212 299	210 962	160 920	103 229	130 117	211 070	105 735

Источник: По данным Федеральной службы государственной статистики от 9.9.2019 г.

Таким образом, видно, что внешнеторговый оборот России достиг максимальных значений в 2012-13 годах. В соответствии с этим, возникает проблема эффективного использования валютного дохода. Появление на биржевом рынке избытка зарубежных валют может существенно понизить ее цену, что в условиях свободного рынка, неизбежно скажется на сокращении экспортных сделок и росте импортных поставок. При сложившейся зависимости бюджетных доходов от экспортных поступлений избыток валюты на биржевом рынке не допустим и требует вмешательства регулятора. Возникает дилемма: или изъятие излишка национальных денег за счет интервенций Центрального банка, или введение мер относительно жёсткого административного регули-

рования валютных операций частного бизнеса.

Как отмечалось выше, политика ЦБ РФ, предусматривающая борьбу с «избытком» иностранной валюты, ведётся сегодня с помощью «стерилизации» валютных поступлений, перечисляя её в суверенный резервный фонд.

Бюджетно-налоговая и денежно-кредитная политика государства направлены на решение задач регулирования экономической жизни в стране, включая регулирование таких макроэкономических параметров, как темпы роста ВВП, уровня инфляции, способности финансировать национальные экономические программы и реализовывать социальные программы, в том числе пенсионного обеспечения, здравоохранения, образования, правопорядка и т.п.

Контроль денежной массы осуществлялся путем перераспределения налоговых поступлений и доходов от внешнеэкономических операций. Дефицит бюджетных средств покрывался внутренними и внешними займами.

При наличии разделения сфер внутринациональной и внешнеэкономической деятельности, государство могло легко отдельно решать внутренние проблемы бюджетного дефицита и проблемы балансирования внешних валютных платежей [4].

Наблюдающаяся сейчас либерализация международного движения капитала очень сильно усложняет решение этих задач внутриэкономической и валютной политики государства. При контроле объема денежной массы внутри страны, государство сталкивается с дисбалансом внешнеторгового оборота, притоком и оттоком кредитных средств, связанных и с внешней торговлей, и с движением инвестиционных средств.

При свободном международном движении капитала и валютном обмене частным бизнесом, приток или отток валюты ведет или к изменению валютного курса, или к изменению денежной массы (при «регулируемом плавании»).

Стабильное развитие экономики требует стабильности валютного курса и устойчивого, по возможности невысокого, уровня инфляции и процентных банковских ставок. Но одновременное решение этих противоречивых задач невозможно, а поиск компромисса в рамках существующего неоклассического подхода (господствующей сегодня парадигмы) основывается на варь-

ровании тех немногих параметров, которые находятся в руках центральных банков - кредитной процентной ставки, нормы резервирования депозитных вкладов и страхования кредитов [5].

Новыми характеристиками валюты становятся ликвидность и риск, которые заметно влияют и отражаются на потенциале экономики страны. Оценка ликвидности валют и их относительной важности связывается не с надежностью эмитента или с их реальной обеспеченностью, а с относительной частотой их использования в финансовых операциях.

Сложное воздействие на денежное обращение оказывают криптовалюты, эмитируемые любыми частными структурами и даже отдельными физическими лицами. Эмиссия и обращение криптовалют вообще может происходить вне банковской системы и вне государственного контроля. Криптовалюта схожа с фидуциарными деньгами: ее ценность также зависит от доверия к эмитенту, сфера и масштабы обращения определяются уровнем ее признания и спроса в обществе. Локальная ограниченность обращения криптовалют сильно сближает её с «локальными деньгами».

Поэтому получается, что, наряду с государственными фиатными деньгами, кредитными деньгами банков, суррогатными деньгами в виде финансовых активов коммерческих компаний, функционируют также «новые» электронные деньги платежных систем и «локальные валюты» местных общин, а также быстро растущее многообразие криптовалют. Процентная плата за перераспределение денежных средств, органично присущая кредитным деньгам и квази-деньгам финансовых активов, существенно снижается для электронных денег и локальных валют и практически исчезает для криптовалют.

Литература

1. Бегма Ю.С., Зенкина Е.В. Финансовым кризис: иллюзия подавления // Вестник университета. 2019. № 4. С. 141-145.
3. Зенкина Е.В. Новые контуры финансового рынка XXI века // Вопросы новой экономики. 2017. № 4 (44). С. 37-42.
4. Малинина Е.В. Роль капитализации в современной мировой экономике // Финансы и кредит. 2019. № 13(445). С. 63-66.
7. Малинина Е.В. Совершенствование механизма защиты

национальных интересов в финансовой сфере // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2018. №6(49). С. 31-40.

5. Построение моделей денежного и валютного рынков / А. Божечкова и др. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2018. 96 с.

Исраилова Х.Р. Сулейманов М.М., Проблемы и тенденции налоговых поступлений в бюджетную систему российской федерации в новых экономических условиях

Главной задачей налоговых органов является осуществление эффективного налогового контроля за соблюдением налогоплательщиками налогового законодательства. Приоритетная задача контрольной работы в системе налоговых органов исходит из основной задачи, возложенной на налоговые органы действующим законодательством – контроль за полнотой и своевременностью уплаты налогов [1]. Достигнутые в 2019 году показатели свидетельствуют об эффективности налогового контроля в результате применения современных аналитических инструментов, позволяющих выявить скрытую налоговую базу и обеспечить соблюдение законных прав и интересов налогоплательщиков. Поскольку в 2019 году количество налоговых проверок снизилось на 28,9%, эффективность одной выездной проверки увеличилась на 26,4% и составила 9,1 млн рублей. Доля эффективных выездных налоговых проверок достигла почти ста процентов – 98,9%. В 2019 году количество камеральных проверок сократилось на 3,8%, а количество доначисленных платежей уменьшилось на 0,1% по сравнению с 2018 годом [4].

По результатам выездных и камеральных налоговых проверок, в консолидированный бюджет РФ дополнительно поступило платежей на сумму 27,1 млрд рублей, что больше, чем в 2018 году на 18,7 млрд рублей. В результате аналитической работы налоговых органов сумма убытка, принесенная налогоплательщиками, составила 250 млрд. рублей, что на 32 млрд. рублей больше, чем в 2018 году [3].

При анализе налоговой системы Российской Федерации можно сделать вывод о том, что основные источники доходов органов публичной власти распределены неравномерно. За бюджетами территорий закреплены доходные источники, не имеющие существенного фискального значения для соответствующих бюджетов. Их удельный вес не превышает 15-20% всех доходов консолидированных бюджетов субъектов Федерации.

По итогам 2019 года объем средств, поступивших в консолидированный бюджет Российской Федерации, составил 22 737,3 млрд рублей, что на 6,6% превышает показатель 2018 года (рисунок 1).

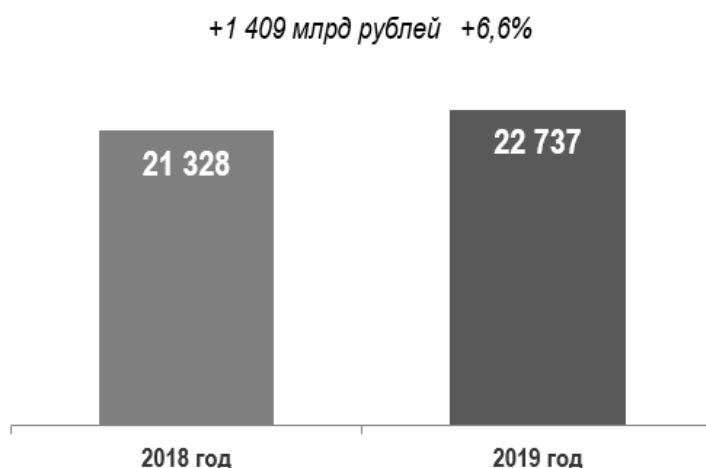


Рисунок 1 – Поступления доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2018-2019 гг., млрд рублей (составлен по данным Федеральной налоговой службы России)

В структуре налоговых поступлений в консолидированного бюджета РФ в 2019 году удельный вес доходов федерального бюджета составил 55%, а доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации – 45% (рисунок 2).



Рисунок 2 – Структура доходов консолидированного бюджета Российской Федерации в 2018-2019 гг. (составлен по данным Федеральной налоговой службы России)

Формирование всех доходов в 2019 году обеспечено за счет поступления по налогу на добычу полезных ископаемых – 27%, налога на прибыль организаций – 20%, налога на добавленную стоимость – 19% и налога на доходы физических лиц – 17% (рисунок 2).

Как видно из рисунка 3, в консолидированный бюджет РФ в 2019 году налога на прибыль организаций поступило в объеме 4 543,1 млрд. рублей, что на 10,8% больше, чем в 2018 году [4].

Из общей суммы поступления в федеральный бюджет составили 1 185,0 млрд. рублей (26%), или на 19,0% больше, чем в 2018 году, в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации – 3 358,1 млрд. рублей (74%), или на 8,2% больше, чем в 2018 году.

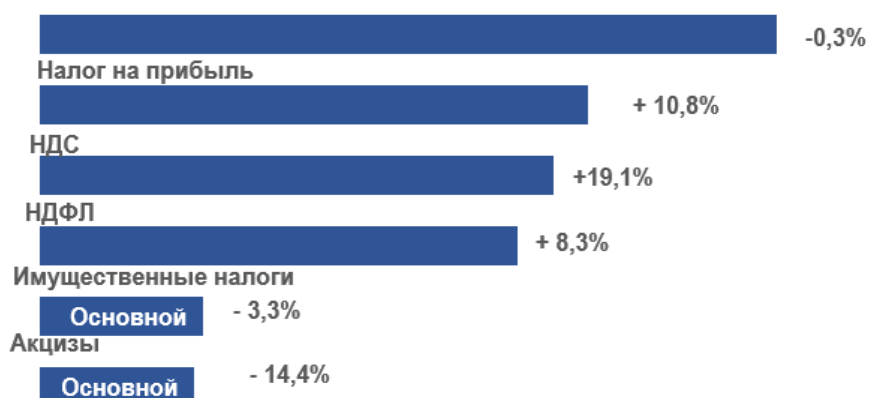


Рисунок 3 – Объем и динамика налоговых поступлений консолидированного бюджета РФ в 2019 году (составлен по данным Федеральной налоговой службы России)

Объем средств, поступивших по налогу на доходы физических лиц в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2019 году, составил 3 955,2 млрд. рублей, что на 8,3% больше, чем в 2018 году. Объем средств, поступивших по налогу на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации, в федеральный бюджет в 2019 году составил 4 257,8 млрд рублей, что на 19,1% больше, чем в 2018 году. Объем средств, поступивших по налогу на добавленную стоимость, ввозимых на территорию РФ, в федеральный бюджет в 2019 году составил 224,0 млрд. рублей, что на 20,1% больше, чем в 2018 году.

Объем средств, поступивших по сводной группе акцизов в консолидированный бюджет РФ в 2019 году составил 1 277,5 млрд рублей, что на 14,4% меньше, чем в 2018 году. Формирование доходов по сводной группе акцизов в 2019 году обеспечено за счет поступлений акцизов на нефтепродукты – 54%, акцизов на табачную продукцию – 44%, акцизов на алкогольную продукцию – 16%.

Из общей суммы 2019 года поступления в федеральный бюджет составили 522,2 млрд. рублей (41%), или на 39,3% меньше, чем в 2018 году, в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации – 755,3 млрд. рублей (59%), или на 19,4% больше, чем в 2018 году.

Сумма налоговых поступлений от имущественных налогов в консолидированный бюджет РФ в 2019 году составил 1 350,8 млрд. рублей, что на 3,3% меньше, чем в 2018 году. При этом налога на имущество физических лиц в 2019 году поступило 70,7 млрд. рублей, или на 15,2% больше, чем в 2018 году, а налога на имущество организаций в 2019 году поступило 918,6 млрд. рублей (68% общей суммы поступлений имущественных налогов), или на 6,8% меньше, чем в 2018 году.

Транспортного налога в 2019 году поступило 175,1 млрд. рублей (13% общей суммы поступлений имущественных налогов), что на 8,6% больше, чем в 2018 году.

Поступления земельного налога в 2019 году составили 184,3 млрд. рублей (14% всех поступлений имущественных налогов), что на 1,5% меньше, чем в 2018 году.

Объем средств, поступивших по НДС в 2019 году, составил 6 106,4 млрд. рублей, что на 0,3% меньше, чем в 2018 году.

В федеральный бюджет в 2019 году поступило 12 611,8 млрд. рублей, что на 5,7% больше, чем в 2018 году (рисунок 4).

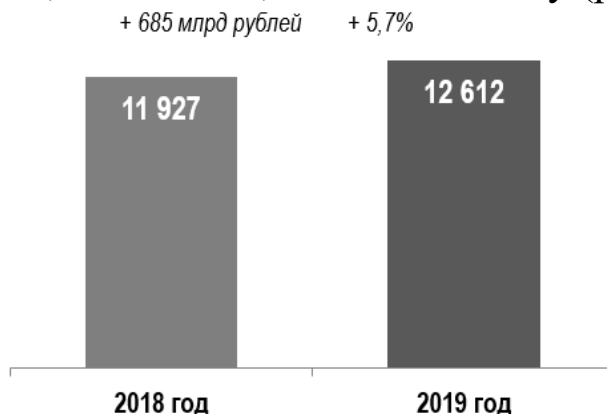


Рисунок 4 – Объем и динамика налоговых поступлений федерального бюджета РФ в 2018-2019 гг., млрд. рублей (составлен по данным Федеральной налоговой службы России)

В общей сумме налоговых доходов федерального бюджета объем средств, поступивших от НДС, составил 48%, налога на прибыль организаций – 9% (рисунок 5).



Рисунок 5 – Структура доходов федерального бюджета в 2018-2019 гг. (составлен по данным Федеральной налоговой службы России)

Как видно из рисунка 6, в федеральный бюджет РФ в 2019 году налога на добычу полезных ископаемых поступило 6 024,9 млрд. рублей, что на 0,6% больше, чем в 2018 году; налога на добавленную стоимость 4 257,8 млрд. рублей, что на 19,1% больше, чем в 2018 году; налога на прибыль организаций поступило в объеме 1 185,0 млрд. рублей, что на 19,0% больше, чем в 2018 году; акцизов в объеме 522,2 млрд. рублей, что на 39,3% меньше, чем в 2018 году [4].

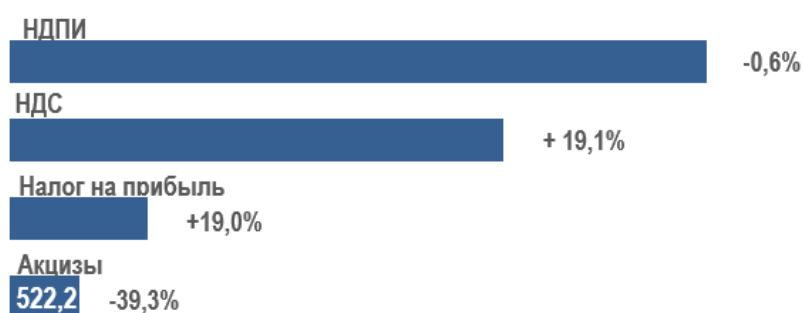


Рисунок 6 – Объем и динамика налоговых поступлений федерального бюджета РФ в 2019 году, млрд. рублей (составлен по данным Федеральной налоговой службы России)

Как видно из рисунка 7, в консолидированные бюджеты субъектов РФ в 2019 году поступило 10 125,5 млрд рублей, или на 7,7% больше, чем в 2018 году.

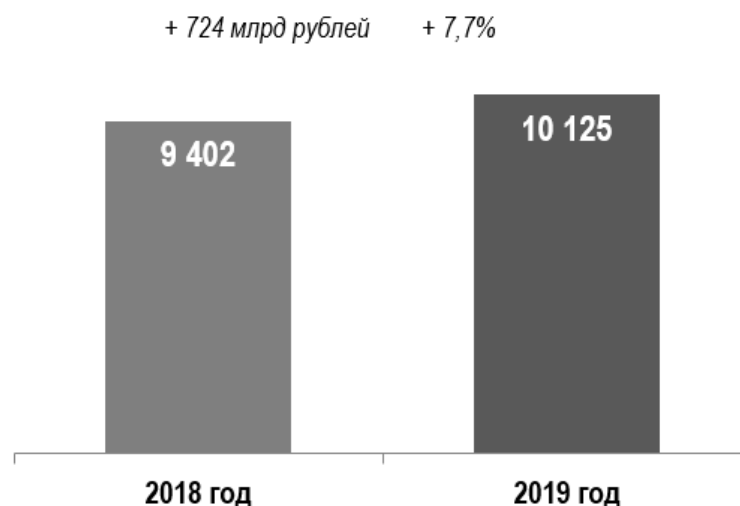


Рисунок 7 – Поступления доходов в консолидированные бюджеты субъектов РФ в 2018-2019 гг., млрд. рублей (составлен по данным Федеральной налоговой службы России)

Из рисунка 8 видно, что основное фискальное значение в формировании доходов региональных бюджетов в 2019 году сыграли НДС/Л и налог на прибыль, суммарная доля которых составила 72% [4].

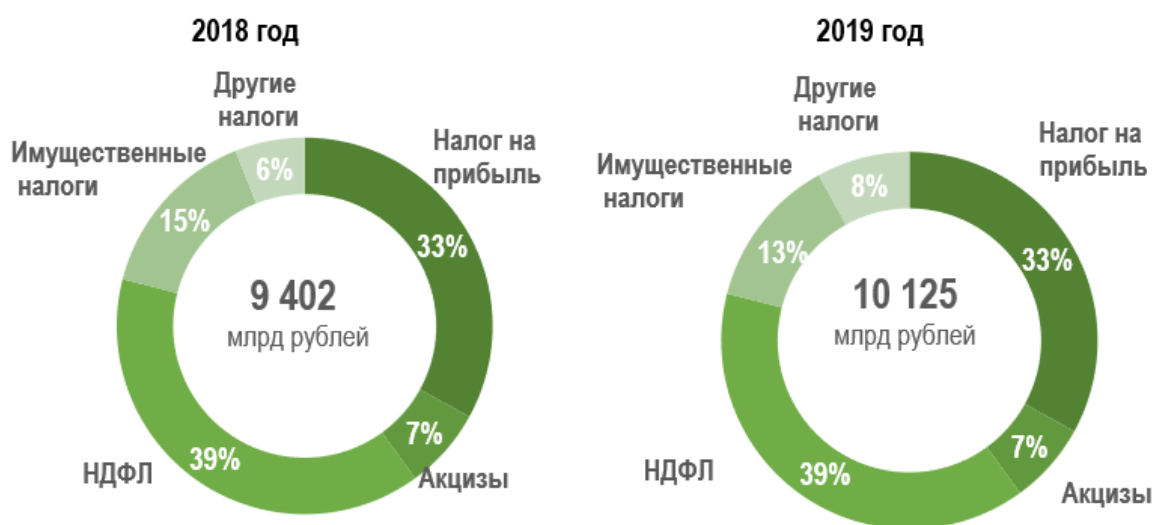


Рисунок 8 – Структура доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2018-2019 гг. (составлен по данным Федеральной налоговой службы России)

Как видно из рисунка 9, по основным налогам консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2018-2019 гг. наблюдается положительная динамика.

Так, налога на доходы физических лиц поступило 3 955,0 млрд. рублей, что на 8,3% больше, чем в 2018 году; налога на прибыль организаций поступило в объеме 3 358,0 млрд. рублей, что на 8,2% больше, чем в 2018 году; акцизов в объеме 755,0 млрд. рублей, что на 19,4% меньше, чем в 2018 году. Однако, по имущественным налогам наблюдается отрицательная динамика, объем средств, поступивших по этому доходному источнику, составил 1 351,0 млрд. рублей, что на 3,3% меньше, чем в 2018 году [4].

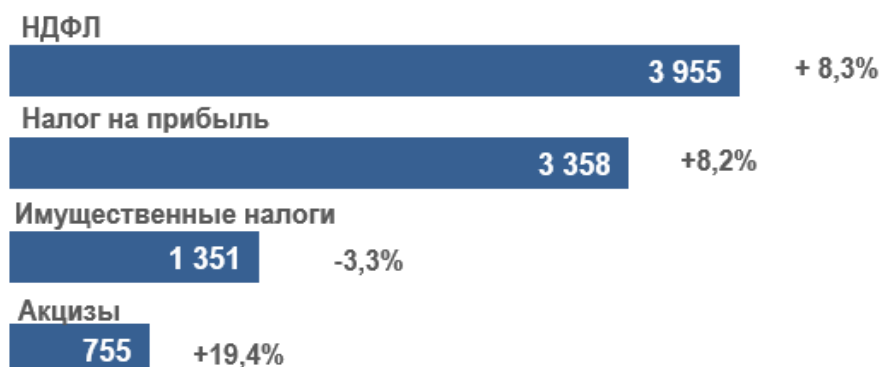


Рисунок 9 – Объем и динамика налоговых поступлений консолидированных бюджетов РФ в 2019 году, млрд. рублей (составлен по данным Федеральной налоговой службы России)

Поступления страховых взносов на обязательное социальное страхование, администрируемых ФНС России, в 2019 году составили 7 038,7 млрд. рублей, что на 9,7% больше, чем в 2018 году (рисунок 10).



Рисунок 10 – Поступления страховых взносов на обязательное социальное страхование в 2018-2019 гг., млрд. рублей (составлен по данным Федеральной налоговой службы России)

В общей сумме поступлений администрируемых ФНС России доходов в бюджетную систему Российской Федерации в 2019 году страховые взносы на обязательное социальное страхование составили 23,6%.

Как видно из рисунка 11, в 2019 году страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации составили 5 405,3 млрд рублей, или 9,0% к 2018 году.

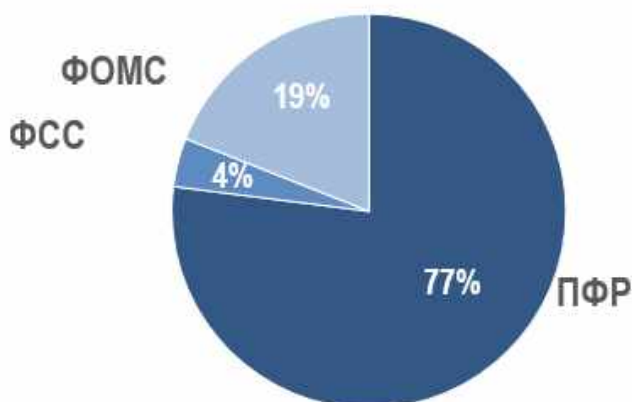


Рисунок 11 – Структура поступлений страховых взносов на обязательное социальное страхование, администрируемых ФНС России, в 2019 году (составлен по данным Федеральной налоговой службы России)

В 2019 году страховые взносы в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФМС) составили 1 322,9 млрд. рублей., или на 10,2% больше, чем в 2018 году. Поступления страховых взносов на обязательное социальное страхование в случае временной нетрудоспособности и в связи с материнством (ФСС) в 2019 году составили 310,5 млрд. рублей, или на 20,3% больше, чем в 2018 году.

В рамках реализации основных направлений налоговой реформы в России, помимо совершенствования некоторых налогов, было достигнуто некоторое упрощение налоговой системы путем отмены «оборотных» налогов, налога с продаж, налога на имущество, переходящего в порядке наследования и дарения. С 1 января 2020 года налоговая система Российской Федерации включает в себя 14 видов налогов и сборов (в том числе 8 федеральных, 3 региональных, 3 местных налога и сбора) и 6 специальных налоговых режимов.

Положительным результатом налоговой реформы является упрощение системы налогообложения, а также введение специальных налоговых режимов, направленных на снижение налого-

вого бремени для налогоплательщиков, упрощение налогообложения и администрирования платежей.

Вместе с тем, налоговая система России имеет следующие недостатки:

1. Российская налоговая система в основном имеет фискальный характер, что затрудняет реализацию стимулирующей и регулирующей функций налогов.

2. Неоптимальная ставка подоходного налога с физических лиц, так как разница между группами лиц с наименьшим и самым высоким доходом составляет 1:25, а налоговые ставки-всего 1:3. Поэтому основная налоговая нагрузка ложится не на самые богатые, а на малообеспеченные слои населения.

3. По разным оценкам, бюджетная система РФ недополучает существенные суммы налогов, что выражается в сокрытии доходов (то есть значительной доли теневой экономики), так что налоги составляют менее 30% от 50% налогов. Борьба за ликвидацию безналичного оборота (т. е. денежного обращения), не учитываемого в налоговых целях, имеет важное значение в этом отношении, доля которого, по разным источникам, достигает 40% денежного оборота страны, в результате чего расчеты между юридическими лицами осуществляются не посредством наличных расчетов.

4. Неэффективность существующих льгот. Сокращение налоговых льгот не только нейтрализует налоговую систему по отношению к некоторым участникам экономической деятельности, но и создает дополнительные барьеры для злоупотреблений и коррупции, а также расширяет налогооблагаемую базу. Но стимулы, связанные со структурной перестройкой экономики, развитием малого предпринимательства и поощрением инвестиций, должны быть сохранены и даже расширены. В таких условиях льготы должны быть временными и направленными, а главное, предоставляться участникам экономической деятельности, а не отдельным территориям.

5. Постоянное изменение налогового законодательства и налоговых ставок не способствует долгосрочным инвестициям капитала и росту экономики. Необходимо законодательно установить стабильные (в течение нескольких лет) базовые ставки основных ставок и основные налоговые вычеты (в первую оче-

редь это федеральные регулирующие налоги: налог на доходы с физических лиц, налог на добавленную стоимость, а также некоторые другие налоги).

6. Важной проблемой для российской экономики является снижение конкурентоспособности большинства отечественных предприятий. В настоящее время многие средние и крупные компании экспортируют свою продукцию и привлекают инвестиции. Это позволяет предпринимателям сравнивать налоговую нагрузку в нашей стране и за рубежом и, как правило, сравнение не в пользу России.

7. Существенной проблемой для местных предприятий является растущий дефицит трудовых ресурсов. Особенно эта проблема имеет решающее значение в горнодобывающем секторе и секторе монополий с высокими доходами, которые могут накапливать очень высокие зарплаты. Соответственно, эту проблему можно решить с помощью определенных налоговых изменений.

Кроме того, следует особо отметить крайне нестабильную, сложную, запутанную и неопределенную нормативно-правовую базу и процедуры налогообложения, приводящую к большим затратам на ведение бухгалтерского и налогового учета и ведение налоговых органов.

На наш взгляд, следует серьезно рассмотреть сравнение российской налоговой системы с другими странами и изучение мнений многих авторов и экспертов по совершенствованию всей российской налоговой системы, выделить ключевые моменты и разработать меры по увеличению доходов бюджетной системы РФ.

Результаты исследования позволили выявить следующие проблемы, связанные с формированием налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации:

1) низкий сбор налогов, что способствует появлению новых видов налогов и увеличивает ставка налога;

2) особенно негативное отношение к текущей экономической политике, вызванное сокрытием доходов основной массы предприятий;

3) повышение конкурентоспособности, важным фактором которой является уклонение от уплаты налогов, что приводит к росту теневой экономики;

4) нестабильность налогового законодательства: предприниматели заранее снижают свои налоги обязательства, связанные с предстоящими изменениями в Налоговом кодексе Российской Федерации;

5) минимальное использование финансовых ресурсов для эффективного и устойчивого развития экономика и социальная сфера.

Список литературы и источников:

1. Закон РФ «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» от 01.12.2019 № 384-ФЗ. от 02.12.2019 N 380-ФЗ (ред. от 18.03.2020)

2. Постановление Правительства РФ «Основные направления налоговой политики РФ на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов». - www.minfin.ru.

3. Пояснительная записка к федеральному бюджету РФ на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов. — www.minfin.ru.

4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. — nalog.ru

Эмеева М.З. , Асхабалиев И.Ч. Доходы и расходы коммерческого банка: их структура, методы оценки и способы управления.

Доходы коммерческого банка — это приращение экономических выгод в форме притока или увеличения активов банка либо сокращения его обязательств, приводящее к увеличению капитала, не связанному с вкладами собственников.

По видам деятельности все доходы коммерческого банка принято подразделять:

- на доходы от основной деятельности — операционные;
- доходы от побочной деятельности;
- прочие доходы.

Наибольший удельный вес в структуре доходов коммерческого банка занимают доходы от основной деятельности, т. е. операционные доходы. По форме получения операционные доходы подразделяются на три группы:

- процентные доходы;
- непроцентные доходы (в том числе комиссионные вознаграждения);
- прочие виды доходов.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности, **расходы коммерческого банка** – это уменьшение экономических выгод в форме оттока активов банка или увеличения его обязательств, приводящее к уменьшению капитала, не связанному с его распределением между собственниками.

В банковской практике, как правило, принято все расходы коммерческого банка разделять по видам деятельности:

- операционные расходы;
- расходы по обеспечению функционирования деятельности банка;
- прочие расходы.

Операционные расходы разделяются на:

- процентные;
- комиссионные;
- по операциям на финансовых рынках и пр. [2]

В таблице 1 представлены результаты анализа процентных доходов и расходов ПАО «Сбербанк России».

Таблица 1

Анализ процентных доходов и расходов ПАО «Сбербанк России» (тыс.руб) [7]

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.	Изменение в 2019 г. по сравнению с 2017 г.
1. Процентные доходы, всего. В том числе:	2 032 170 704	2 093 457 717	2 245 115 531	212 944 827
2. Процентные расходы, всего, в том числе:	730 382 293	727 320 975	899 637 220	169 254 927
3. Чистые процентные доходы (отрицательная про-	1 301 788 411	1 366 136 742	1 345 478 311	43 689 900

центная маржа)				
----------------	--	--	--	--

Таблица 2

Анализ непроцентных доходов от операций с финансовыми активами и обязательствами. (тыс.руб). [7]

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	Изменение в 2019 г. по сравнению с 2017 г.
Общая сумма чистых доходов от операций с финансовыми вложениями	51 196 596	106 962 541	81 804 922	30 608 326

Таблица 3

Анализ комиссионных доходов и расходов ПАО «Сбербанк России» (тыс.руб). [7]

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	Изменение в 2019 г. по сравнению с 2017 г.
1. Комиссионные доходы – всего	422 337 011	514 912 348	639 408 087	217 071 076
2. Комиссионные расходы – всего	58 654 818	81 830 128	133 087 388	74 432 570

Таблица 4

Анализ операционных расходов ПАО «Сбербанк России» (тыс.руб). [7]

Расходы	2017г.	2018г.	2019г.	Изменение в 2019 г. по сравнению с 2017 г.
Общая сумма операционных расходов	714 803 671	760 240 210	788 410 966	73 607 295

Для того, чтобы измерить уровень эффективности деятельности ПАО «Сбербанк» необходимо рассмотреть следующие показатели:

- показатель рентабельности активов (ROA) (характеризует экономический эффект, приходящийся на 1 руб. активов банка)

- показатель рентабельности капитала (ROE) (показывает акционерам банка экономический эффект, приходящийся на 1 руб., вложенный в капитал банка)

- чистая процентная маржа (отражает эффективность проводимых банком активных операций).

Результаты расчета показателей эффективности деятельности ПАО «Сбербанк» представлены в таблице 5.

Таблица 5– Показатели эффективности деятельности ПАО «Сбербанк России» в 2017–2019 гг. [7]

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение, в п.п.		
				(2018–2017)	(2019 – 2018)	(2019–2017)
рентабельность активов (ROA), в %	3,66	3,87	3,76	0,21	–0,11	0,1
рентабельность собственного капитала (ROE), в %	24,82	25,43	25,10	0,61	–0,33	0,28
Чистая процентная маржа, в %	5,61	5,24	4,77	–0,37	–0,47	–0,84

Таблица 6

Факторный анализ рентабельности собственных средств (капитала) ПАО «Сбербанк России» в 2017–2019 гг., в % [7]

Год	Мультипликатор капитала (финансовый леверидж)		Маржа прибыли		Коэффициент доходности активов		Рентабельность капитала
Способ расчета	Активы / Капитал	x	Финансовый результат / Чистые доходы (расходы)	x	Чистые доходы (расходы) / Активы	=	Финансовый результат / Капитал
2017	6,6089		0,2672		0,1299		0,2294
2018	6,6567		0,2761		0,1280		0,2353
2019	6,3646		0,5150		0,0728		0,2386

Существуют и другие способы оценки эффективности деятельности кредитной организации. Одним из них является расчет обобщающего результата по группе показателей оценки доходности (РГД), который представляет собой среднее взвешенное значение таких показателей, как:

- прибыльность активов (ПД1)
- прибыльности капитала (ПД2)
- структура расходов (ПД4)
- чистая процентной маржа (ПД5)
- чистый спред от кредитных операций (ПД6).

Таблица 7

Оценка уровня доходности ПАО «Сбербанк России». [7]

Показатель	Вес	2017	Балл	Балл* Вес	2018	Балл	Балл* Вес	2019	Балл	Балл* Вес
ПД1	3	3.66%	1	3	3.87%	1	3	3.76%	1	3
ПД2	3	19.72 %	1	3	20.65 %	1	3	20.25 %	1	3
ПД4	2	18.43 %	1	2	17.75 %	1	2	32.75 %	1	2
ПД5	2	5.48%	1	2	5.11%	1	2	4.65%	2	4
ПД6	1	7.41%	3	3	6.96%	3	3	6.61%	3	3
Итого	11	-		13	-		13	-		15
РГД		1			1			2		
Оценка состояния - доходно- сти	-	«хорошее»	-		«хорошее»	-		«удовлетво- рительное»	-	

Таблица 8

Анализ доходов и расходов ПАО «Сбербанк России» в 2017–2019 гг. [7]

Наименование показателя	2017	2018	2019	Экономическое содержание
Коэфф. соотношения комиссионного и процентного доходов (К1) (Комиссионный доход / процентный доход)	0,21	0,25	0,26	Оценивает соотношение безрискового и рискованного доходов банка. Чем выше значение данного показателя, тем лучше.
Соотношение процентных доходов и расходов (К2) (Процентные доходы / Процентные расходы)	2,7	2,8	2,5	Оценивает доходность операций банка. Рост показателя свидетельствует о повышении эффективности деятельности банка
Коэфф. безрискового покрытия расходов (К3) (комиссионный доход / всего расходов)	0,006	0,006	0,085	Показывает, насколько доходы от безрисковых операций банка покрывают совокупные расходы банка. Должен стремиться к 1.
Коэффициент эффективности затрат (К4) (Всего доходов / Всего расходов)	0,99	1,00	1,05	Оценивает эффективность работы банка, его возможность покрывать расходы доходами. Коэффициент

				должен быть больше 1. Если равен единице, то банк является безубыточным, а если меньше единицы, то банк убыточен
--	--	--	--	--

Анализ доходов и расходов Сбербанка показывает, что доля безрискового дохода в процентных доходах и в общих доходах проявила устойчивую тенденцию повышения на протяжении трех последних лет, что является позитивной тенденцией, так как комиссионный доход позволяет диверсифицировать прибыль и сделать ее более стабильной. Следует отметить, что в сегодняшнем этапе от величины данного дохода во многом зависит эффективность деятельности банка. Показатели К2 и К4 свидетельствуют о том, что проводимые банком операции являлись доходными.

По результатам сделанных расчетов было выявлено, что деятельность ПАО «Сбербанк» носит достаточно эффективный характер. Расчет обобщающего результата по группе показателей оценки доходности (РГД) по методике Банка России показал, что деятельность анализируемой кредитной организации в 2017-2019 гг., можно охарактеризовать как «хорошее» и «удовлетворительное», поскольку ПАО «Сбербанк России» не испытывает финансовых трудностей и характеризуется высоким уровнем доходности.

По моему мнению, в сложившейся ситуации возможны следующие меры по повышению доходной части и снижению расходов коммерческого банка ПАО «Сбербанк» на рубеже 2017–2019 гг.:

– увеличить размер активов банка за счет распределения объема прибыльных сделок и увеличения капитала и количества кредитов как для физических, так и для юридических лиц. Наиболее доходообразующими статьями доходов Сбербанка (и других банков аналогично) являются доходы, получаемые от ссудных операций банка, а именно предоставление кредитов. За предыдущий год объемы активов, предоставленных Сбербанком в кредиты, составили 73,7% всех активов (или 21 402 645 37 тыс. руб.), а доходы от предоставления ссуд составили 84,82 % всех доходов банка (1 904 353 380 тыс. руб.). Поэтому, мероприятия, направленные на увеличение доходов от кредитных операций будут всегда достаточно актуальными.

– увеличить клиентскую базу банка за счет качественных заемщиков, т.е. клиентов с хорошей кредитной историей, запустив интересную рекламную кампанию и заметно снизив проценты по кредитам.

– снижение операционных расходов. Кроме того, необходимо снизить управленческие расходы и расходы на персонал. Общая сумма операционных расходов ПАО «Сбербанк России» в 2019 году составили 788 410 966 тыс. рублей. Наибольший удельный вес в структуре операционных расходов на протяжении 2017–2019 гг. Сбербанку занимали расходы на содержание персонала. При этом сумма расходов на содержание персонала увеличилась на 63 649 771 тыс. руб. (в 2019 по сравнению с 2017 г.).

Анализ и оценка основных показателей доходов и расходов Сбербанку показал, что показатели оценки доходов Сбербанку показали в основном рост в 2019 году в сравнении с 2017 годом. Наибольший доход Сбербанку дают процентные доходы. За предыдущий год объемы активов, предоставленных Сбербанком в кредиты, составили 73,7% всех активов (или 21 402 645 37 тыс. руб.), а доходы от предоставления ссуд составили 84,82 % всех доходов банка (1 904 353 380 тыс. руб.). Поэтому, мероприятия, направленные на увеличение доходов от кредитных операций будут всегда достаточно актуальными. Следующими мерами повышения доходной части и снижения расходов Сбербанку являются: увеличение клиентской базы банка за счет качественных заемщиков, повышение текущей доходностью, категория VIP-клиентов, которые приносят банку наибольшие доходы, а также снижение управленческих расходов и расходов на персонал.

По результатам сделанных расчетов было выявлено, что деятельность ПАО «Сбербанк» носит достаточно эффективный характер. Расчет обобщающего результата по группе показателей оценки доходности (РГД) по методике Банка России показал, что деятельность анализируемой кредитной организации в 2017–2019гг., можно охарактеризовать как «хорошее» и «удовлетворительное», поскольку ПАО «Сбербанк» не испытывает финансовых трудностей и характеризуется высоким уровнем доходности.

Список литературы.

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 27.12.2019) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2020) [Электронный ресурс]: Консультант Плюс. Режим доступа: www.consultant.ru
2. Наточеева Н.Н. Банковское дело [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Н.Н. Наточеева [и др.] — Москва: Дашков и К, 2019.— 270 с.
3. Батракова, Л. Г. Анализ процентной политики коммерческого банка. [Электронный ресурс]: учебное пособие / Л.Г. Батракова. — М.: Логос, 2016. — 152 с.
4. Черская Р.В. Банковское дело [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Черская Р.В.— Электрон. текстовые данные.— Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2015.— 160 с.
5. Банки и небанковские кредитные организации и их операции [Электронный ресурс] Е.Ф. Жуков [и др.]— Электрон. текстовые данные.— Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 559 с
6. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России». Режим доступа: <https://www.sberbank.com/ru>.
7. Портал банковского аналитика. Режим доступа: <https://analizbankov.ru>.
8. Банковский менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ Е.Ф. Жуков [и др.]— Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 319 с.
9. Зверькова Т.Н. Анализ деятельности коммерческого банка [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Зверькова Т.Н.— Электрон. текстовые данные.— Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017.— 146 с.
10. Азизбаев Х. Основы формирования и оценка капитала коммерческого банка [Электронный ресурс]: монография/ Азизбаев Х.— Электрон. текстовые данные.— Москва: ИД «Экономическая газета», ИТКОР, 2016.— 162 с.
11. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Электронный ресурс]: учебник/ Батракова Л.Г.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Логос, Университетская книга, 2018.— 368 с.

Амирлаева Г. М. Магомедов М. А. Пути укрепления доходной базы бюджетов субъектов РФ как источника финансирования развития территорий

Эффективно функционирующая бюджетная система государства является залогом проведения экономической политики, направленной на повышение уровня социально-экономического развития территорий, осуществление эффективного перераспределения средств и способной обеспечить все территории необходимыми финансовыми ресурсами.

Сегодня стабильное и своевременное выполнение бюджетных расходных обязательств территориальных органов власти связано, прежде всего, с формированием оптимальной структуры доходов и системы мер, стимулирующих проведение ответственной финансовой политики.

Для России характерна невозможность прямого закрепления доходов за региональными бюджетами, что вызвано объективными причинами, в частности:

- крайне неравномерным распределением природных ресурсов по территории страны, влиянием политических и экономических факторов на поступления от их добычи.

Это обуславливает необходимость централизованного закрепления и регулирования данных доходов;

- ограниченными возможностями перераспределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы;

- факторами социального характера, обуславливающими необходимость закрепления за федеральным бюджетом некоторых специфических доходов, в частности, поступлений от акцизов на табачную, спиртосодержащую и алкогольную продукцию.

Региональные бюджеты не должны зависеть от данных поступлений, чтобы не допустить стимулирования производства или продажи подобного вида продукции.

Кроме того, региональные налоги в настоящее время не являются бюджетообразующими ни в одном регионе страны и в большей степени выполняют регулирующую функцию.

Изучение передовой практики развитых государств по регулированию проблемы бюджетной обеспеченности территориального развития позволило определить четыре основных на-

правления, по которым должна осуществляться деятельность, направленная на увеличение доходов бюджетов субъектов РФ:

1. совершенствование бюджетной системы и межбюджетных отношений;
2. увеличение доходной базы (налогового потенциала);
3. совершенствование региональной нормативно-правовой базы;
4. совершенствование системы администрирования и контроля.

Создание условий для укрепления налогового потенциала бюджетов территорий обеспечивает, прежде всего, процесс реформирования налогового федерализма в РФ и качественный переход к новой модели, направленной на повышение заинтересованности регионов в достижении роста доходов и уменьшении межбюджетных потоков и других видов денежных поступлений из федерального бюджета [2].

Во многих регионах страны имеющийся налоговый потенциал способен обеспечивать бюджеты собственными доходами.

Однако установление по всей территории РФ единых нормативов налоговых отчислений способствует искусственному созданию дефицитов в одних регионах на фоне избыточных поступлений в бюджеты других территорий.

В данной связи, закономерно установление дифференцированных нормативов отчислений от федеральных регулирующих налогов по субъектам Федерации, более рациональное распределение закрепленных доходов между бюджетами разных уровней [2].

А к дотациям и другим формам финансовой помощи следует прибегать в последнюю очередь, когда исчерпаны все резервы оптимизации модели налогового федерализма.

Эти меры на деле обеспечат стимулирование регионов в формировании собственных средств путем изменения пропорций налоговых отчислений в бюджеты разных уровней в пользу субъектов РФ, что создаст условия для укрепления налогового потенциала бюджетов территорий.

Все это в конечном счете станет мощным стимулом для создания и накопления финансово-экономического потенциала тер-

риторий в размере, обеспечивающих нормальное функционирование их экономики.

В целях бюджетного регулирования и снятия напряженности в межбюджетных отношениях нужно сочетать временные и долгосрочные, единые и дифференцированные нормативы по разным видам регулирующих доходов, что предусмотрено указанным выше законом.

Одинаковый же подход к регионам и местным органам самоуправления при формировании модели налогового федерализма и определении межбюджетных отношений заключается в установлении не единых нормативов отчислений от федеральных налогов, а в едином методе их исчисления.

Если в расчет нормативов отчислений будут включены объективные условия и особенности деятельности каждой территории (плотность и численность населения, бюджетная обеспеченность, налоговый потенциал, объем доходов и расходов бюджетов и др.), то нормативы будут дифференцированными, что позволит в полной мере выполнить свою регулирующую функцию.

Здесь важно с учетом налоговых отношений между различными уровнями управления, добиться реального предоставления им права на налоговотворческую деятельность в разделении и распределении налогов между уровнями бюджетной системы. На уровне региональных органов власти и

В условиях сокращения финансовой помощи, предоставляемой бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета, не могут быть резервом роста доходов бюджетов и межбюджетные трансферты.

Вместе с тем, совершенствование механизмов их предоставления может перенаправить данный вид финансовой помощи в регионы, которым не хватает собственных финансовых ресурсов для обеспечения устойчивого финансового положения.

Финансовая и налоговая политика органов местного самоуправления выявляют недостатки в межбюджетных отношениях, которые присущи отношениям между центром и субъектами Федерации.

Сегодня из федеральных регулирующих налогов чаще всего полностью зачисляются в местные бюджеты налог на доходы физических лиц и акцизы.

Здесь не исключено, что при низком уровне собственных доходов низовых бюджетов можно устойчивую часть отчислений от регулирующих доходов преобразовать в собственные (закрепленные) доходы, не задевая при этом интересы федерального и региональных бюджетов [3].

Поэтому закрепление части отчислений от федеральных (возможно, и региональных) налогов на постоянной основе за местными (региональными) бюджетами, создает условия для повышения заинтересованности на местах в увеличении удельного веса собственных доходов, а также в наиболее полном и своевременном сборе регулирующих доходов на своей территории, что позволит снизить количество дотационных регионов и объемы межбюджетных потоков.

В этом случае у федерального Центра появится реальная возможность для работы с субъектами Федерации, где недостаточен налоговый потенциал.

Экономически оправданным представляется введение специального местного сбора, дополнительно к земельному налогу, взимаемого при покупке земли, который выступает действенным инструментом регулирования цены земли и ее рационального использования, а также пополнения местных финансов, что подтверждается опытом зарубежных стран.

Таким образом, сегодня необходимо выработать главные принципы разграничения налогов между бюджетами разных уровней, положив в основу решения данной проблемы социальную значимость конкретного вида налогов для данной территории, их функциональное значение и целевую направленность.

Разграничению доходов между бюджетами всех уровней способствовало

бы использование практики зарубежных стран:

- разделение конкретных видов налогов на федеральные, региональные и местные с зачислением этих налогов исключительно в соответствующие виды бюджетов;
- введение местных надбавок (в предельно установленных законом размерах или без ограничений) к действующим федеральным и региональным налогам.

Сочетание этих двух способов позволило бы установить единые для всей страны принципы формирования доходной базы бюджетов всех уровней.

Проведение реформы местных финансов является требованием времени, и она должна сопровождаться законодательным закреплением прав, полномочий и обязанностей местных администраций [4].

В сегодняшних условиях деятельности необходимо реализовать меры, направленные на реформирование всей системы межбюджетных отношений и обеспечение формирования и развития системы бюджетного устройства, что, в конечном счете, позволит проводить самостоятельную налогово-бюджетную политику в рамках законодательно установленного разграничения полномочий и ответственности между органами власти субъектов и местного самоуправления.

Список использованной литературы:

1. Федеральный бюджет [Электронный ресурс] // Министерство финансов РФ. – Режим доступа : <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/>.
2. Березинских С.А. Проблемы формирования доходов региональных бюджетов / С.А. Березинских //Актуальные вопросы экономических наук. - 2016. - № 25-1. - С. 174-178.
3. Бюджетная система РФ: учебное пособие / О.А. Тагирова, А.В. Носов, Т.Ф. Боряева. – Пенза: РИО ПГАУ, 2019–194.с
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // www.gks.ru
- 5.

Агиева Н. А Магомедов М. А. Перспективы развития и совершенствования деятельности социальных внебюджетных фондов

Процесс создания, распределения и использования внебюджетных фондов непосредственно связан со всеми экономическими, политическими, социальными и другими течениями в обществе.

Поэтому при совершенствовании системы внебюджетных фондов необходимо учитывать внешние факторы, так как все «жизнедеятельные» отрасли тесно связаны друг с другом и изменения в качественно лучшую сторону одних ведёт к негативным последствиям других.

Без решения проблем социального страхования на основе подлинно присущих ему принципов организовать эффективное функционирование и совершенствование деятельности внебюджетных фондов не удастся.

В связи с этим ознакомимся с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, разработанной Министерством экономического развития и торговли России, и рассмотрим возможные варианты решения и стратегии развития демографической политики, совершенствование пенсионного обеспечения и системы здравоохранения в ближайшей перспективе.

С решением этих проблем, возможно, улучшится система социального страхования и стабилизируется организационно-финансовая деятельность внебюджетных фондов.

В Концепции отмечается, что доминирующей тенденцией в России остается снижение численности населения.

Целью государственной демографической политики является снижение темпов естественной убыли населения, стабилизация численности населения и создание условий для ее роста, а также повышение качества жизни и увеличение ожидаемой продолжительности жизни.

Необходимо обеспечить стабилизацию численности населения на уровне не ниже 142-143 млн. человек к 2020 году и создание условий для повышения к 2025 году численности населения до 150 млн. человек и средней продолжительности жизни до 75 лет.

Согласно указанной Концепции приоритетными направлениями государственной демографической политики Российской Федерации являются следующие: [4].

Снижение смертности населения, прежде всего высокой смертности (мужчин) в трудоспособном возрасте от внешних причин: снижение смертности и травматизма в результате дорожно-транспортных происшествий; профилактика, своевременное выявление на ранних стадиях и лечение сердечно-сосудистых и других заболеваний, которые дают высокий процент смертности среди населения; снижение смертности и травматизма от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, профилактика и своевременное выявление профессиональных заболеваний, разработка и реализация совместно с работодателями и объединениями профсоюзов мероприятий по улучшению условий и охраны труда; снижение материнской и младенческой смертности.

1. Сохранение и укрепление здоровья населения, увеличение продолжительности активной жизни, создание условий и формирование мотивации для ведения здорового образа жизни, существенное снижение уровня заболеваемости социально значимыми и представляющими опасность для окружающих заболеваниями. Важный вклад в формирование здорового образа жизни должно внести создание условий для занятий физической культурой и спортом различных групп населения.

Повышение уровня рождаемости, в том числе за счет рождения в семьях второго и последующих детей: развитие системы поддержки семьи в связи с рождением и воспитанием детей, обеспечение государственной материальной поддержки семей, имеющих детей; повышение качества оказания медицинской помощи женщинам в период беременности и родов, включая развитие перинатальных технологий; поэтапная ликвидация рабочих мест с вредными или опасными для репродуктивного здоровья населения условиями труда и т.д.

Задачи превращения России в глобального лидера мировой экономики, выхода на уровень развитых стран по показателям социального благосостояния диктуют новые требования к системе здравоохранения.

С одной стороны, растет ценность здоровья в системе приоритетов общества, возникают новые медико-технологические и социальные вызовы, связанные с изменениями в демографической структуре населения.

От системы здравоохранения общество ожидает результативного противостояния тенденции роста смертности населения, особенно в трудоспособном возрасте.

С другой - благодаря развитию медицинских технологий существенно повышаются возможности медицинских служб реально влиять на показатели здоровья населения, о чем свидетельствуют значительные успехи в борьбе с наиболее опасными для жизни заболеваниями, достигнутые в западных странах за последние 2-3 десятилетия.

В другой программе - в сценарии развития системы обязательного социального страхования на 2020-2025 гг. определен набор вопросов, на которые должны быть даны ответы в каждом из них. Это следующие вопросы:

1. механизмы установления страховых взносов;
2. изменения в структуре социальных внебюджетных фондов и в управлении ими;
3. развитие внутренней ситуации в каждом из социальных внебюджетных фондов (набор обязательств и выплат, внешние источники их финансирования).

На заседании Правительства Российской Федерации 2019 г. был рассмотрен проект «Развитие пенсионной системы» из перечня проектов по реализации Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2025 года.

Минздравсоцразвития России представлена карта проекта «Развитие пенсионной системы». Целью проекта развития пенсионной системы является обеспечение прав застрахованных лиц на необходимый уровень пенсионного обеспечения в долгосрочной перспективе на основе повышения сбалансированности системы обязательного пенсионного страхования и более полной реализации страховых принципов - эквивалентности и солидарности обязательств.

Сохранение основных параметров системы обязательного пенсионного страхования, основанной на налоговом источнике финансирования, в перспективе приведет к отставанию темпов роста пенсионного обеспечения граждан относительно темпов роста заработной платы и нарастанию несбалансированности бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации.

Целями проекта являются: [5].

- повышение к 2025 году среднего размера трудовых пенсий по старости до величины, обеспечивающей минимальный воспроизводственный потребительский бюджет пенсионера (2,5 прожиточных минимума пенсионера);

- ликвидация с 2020 года бедности среди пенсионеров;

- повышение финансовой обеспеченности системы обязательного пенсионного страхования.

В соответствии с указанными целями определены соответствующие целевые показатели на 2019-2022 гг., сформулированы задачи Проекта и мероприятия по их решению, определены ответственные исполнители, сроки начала и завершения реализации.

Ожидаемым социально значимым результатом достижения целей Проекта, по оценкам Минздравсоцразвития России, является повышение уровня жизни пенсионеров до 70-75 % от уровня жизни работающего населения.

В результате средний размер трудовой пенсии в 2018 году по сравнению с 2017 годом возрастет в 2,19 раза, страховая часть трудовой пенсии к концу 2019 увеличится в 1,6 раза по сравнению с концом 2018 года, социальная пенсия в 2,11 раза.

Предусматривается увеличение денежной оценки пенсионных прав, приобретенных до 1 января 2002 г., а также ежегодная индексация страховой части трудовой пенсии по росту доходов Пенсионного фонда Российской Федерации и индексация социальных пенсий по росту величины прожиточного минимума пенсионера в Российской Федерации.

Будет достигнут минимальный уровень материального обеспечения не ниже прожиточного минимума в субъекте Российской Федерации за счет установления социальной доплаты к пенсиям, финансируемой из федерального бюджета.

Соответствующую доплату в 2019 году получают 3,2 млн. пенсионеров. Субъекты Российской Федерации должны установить социальные доплаты к пенсиям до прожиточного минимума, превышающего прожиточный минимум в Российской Федерации (в 28 субъектах Российской Федерации в отношении 670 тыс. пенсионеров).

Повысится финансовая обеспеченность системы обяза-

тельного пенсионного страхования и снизится потребность в субсидировании выплаты пенсий за счет средств федерального бюджета.

Предусматривается установление страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, администрирование уплаты которых будет осуществляться Пенсионным фондом Российской Федерации, а также поэтапный переход на ежеквартальный персонифицированный учет страховых взносов.

Реализация этих мер должна обеспечить уровень собираемости страховых взносов не ниже 97%.

Для нынешних пенсионеров и застрахованных лиц, попадающих под действие дореформенной и новой пенсионной системы, правительство предполагает довести средний размер трудовой пенсии до 2,5 размеров прожиточного минимума к 2025 году.

Для застрахованных лиц, полностью попадающих под действие новой пенсионной системы, предполагается создать необходимые условия для получения трудовой пенсии по старости на уровне 40% утраченного заработка, на который начислялись страховые взносы, в реальном выражении.

Основными механизмами достижения выдвинутых ориентиров являются:

1) Повышение уровня пенсионного обеспечения лиц старшего поколения и ликвидация бедности среди пенсионеров. Данный ориентир будет выполнен с помощью валоризации (повышение денежной оценки) пенсионных прав, приобретенных до 01.01.2002 года, с учетом советского стажа до 01.01.1991 года на 10% плюс 1% за каждый год вышеуказанного стажа, а также за счет введения минимального уровня материального обеспечения.

2) Усиление страховых принципов предоставления трудовых пенсий.

Перевод базовой части трудовой пенсии в состав страховой части, ее индексация по общему правилу - росту доходов пенсионного Фонда России на каждого пенсионера (а не по росту цен), при условии установления достаточных источников финансирования системы обязательного пенсионного страхования. Установление, начиная с 2019 года, зависимости размера базовой составляющей страховой части трудовой пенсии по старости от

продолжительности трудового стажа в момент ее назначения.

3) Создание условий для формирования пенсионных прав застрахованных лиц в необходимом объеме. Повысится тариф взносов, учитываемых на индивидуальных лицевых счетах граждан, с 14% до 16%.

4) Совершенствование накопительной составляющей пенсионной системы. Стимулирование личных инициатив по повышению пенсии за счет формирования дополнительных накоплений и обращения за пенсией в более позднем возрасте. Расширение инвестиционного портфеля государственной управляющей компании в целях предоставления возможности повышения доходности инвестирования средств пенсионных накоплений.

Безусловно, система социальных внебюджетных фондов России требует реформирования, совершенствования сбора и распределения страховых взносов с целью более полного удовлетворения потребностей граждан и государства в целом. Совершенствование этой системы приведёт к благополучной ситуации внутри страны и росту престижа страны на мировой арене.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон № 416-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» / Информационно-правовая система Консультант-плюс.

2. Федеральный закон от 11 октября 2018 года №358-ФЗ «Об исполнении бюджета Фонда социального страхования Российской Федерации за 2017 год»

3. Постановление Правительства РФ от 12.02.1994 N 101 (ред. от 10.08.2016) "О Фонде социального страхования Российской Федерации"

4. Организационно-экономические основы пенсионной системы Российской Федерации. Под общ. ред. Шафигуллина А.Р., Груничева А.С., Мишиной Л.М.. - Казань: КГУ, 2018. - 752 с.

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] - URL: <http://www.gks.ru/&>.

6. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ. -
www.pfrf.ru/

Иманмагомедов Г. А. Темирханова 3.3 ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В РОС- СИИ

Наличие развитого сектора малого бизнеса является необходимым условием успешного функционирования национальной экономики. Владельцы малого бизнеса составляют основу среднего класса, что является залогом устойчивого развития государства. При приоритетном развитии малого и среднего бизнеса в развитых странах (Испания, Португалия, Греция, Южная Корея, Тайвань) произошел экономический прорыв.

Сегодня быстрый экономический рост Китая во многом обусловлен малым бизнесом. Оценки показывают, что в этих странах существует прямая связь между динамикой экономического роста и количеством малых предприятий, и их доля в ВВП колеблется от 40 до 70%. И только на более поздних этапах восстановления крупные предприятия играли важную роль в экономическом развитии, принимая во внимание наследие малого и среднего бизнеса.

Малый бизнес проник во все сферы производства, услуг, услуг и науки и стал неотъемлемой частью российской экономики. Малые предприятия выполняют ряд важных экономических и социальных функций, таких как обеспечение занятости, создание конкурентной среды, увеличение налоговой базы, поддержание социальной стабильности, а также производство ряда импортозамещающих товаров.

Малый бизнес также играет важную роль в формировании инновационной экономики и инвестирует в формирование новых областей науки и техники. В настоящее время перед Российской Федерацией стоит актуальная задача диверсификации национальной экономики с акцентом на развитие производства и высоких технологий.

Нынешние финансовые тренды страны приводят к сильной зависимости отечественной экономики от мировой ценовой ситуации и не позволяют рассчитывать на планируемый рост уверенности в будущем.

Создание сектора развития малого бизнеса увеличит число наукоемких предприятий, усилит инновационный вектор экономического развития России и будет способствовать структурной перестройке национальной экономики.

В то же время роль малого бизнеса в мировой экономике быстро растет. Доля продукции, производимой этими предприятиями, также растет. Поэтому развитию малого бизнеса будет уделяться первоочередное внимание, что будет больше объясняться необходимостью ускорения рыночных отношений.

Основными особенностями малого бизнеса являются: деятельность в области экономики для получения прибыли, экономическая свобода, инновационный характер, продажа товаров и услуг на рынке.

Роль малого бизнеса - заполнить большое количество новых рабочих мест, заполнить рынок новыми товарами и услугами, лучше удовлетворить спрос на местных рынках, потребовать меньших инвестиций (сокращение времени строительства, небольшие объемы, ремонтные работы). его оборудование быстрее и дешевле, внедрение новых технологий и автоматизация производства, приобретение ручного и ручного труда).

Однако на определенных этапах производственного процесса практически все предприятия не имеют средств для осуществления определенных экономических операций, то есть существует необходимость привлечения внешнего финансирования.

В этом случае, казалось бы, нелегальный способ получения банковского кредита, но на практике эта задача часто бывает сложной для бизнеса. Поэтому проблема кредитования малого бизнеса очень актуальна на данный момент.

Прошлый год оказался благоприятным для рынка кредитования малого и среднего бизнеса. Так, согласно данным статистики ЦБ РФ, в 2019 году банки выдали кредитов субъектам МСБ на общую сумму 7,8 трлн рублей, что является рекордом с 2014-го

При этом объемы выдач растут третий год подряд – в 2019-м было предоставлено ссуд на 15 % больше, чем в 2018-м. Увели-

чилось и количество субъектов МСБ, которые пользуются кредитными средствами – по статистике ЦБ РФ, если их среднемесячное число за январь – июнь 2019-го было около 79,6 тыс. штук, то за июль – декабрь оно составило 97,3 тыс. штук (прирост 22 %). Исходя из данных, предоставленных участниками анкетирования, в 2019 году по сравнению с 2018-м также отмечается существенный прирост количества заключенных с МСБ кредитных договоров, который составил 30 %.

В результате высокой кредитной активности задолженность субъектов МСБ по итогам 2019 года составила 4,7 трлн рублей и впервые с 2014-го показала уверенную положительную динамику (+12 % за 2019 год) (см. график 2). Следует отметить, что портфель кредитов крупному бизнесу за тот же период практически не изменился (-0,4 %), а портфель розничных ссуд сбавил темпы прироста (19 против 22 % за 2018 год)

Указанное свидетельствует об активизации банков на рынке кредитования МСБ. При этом традиционно влияние на величину кредитного портфеля субъектов МСБ оказал ежегодный пересмотр Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – реестр), что стало одной из причин снижения задолженности МСБ в августе 2019-го.

Заметный рост кредитования МСБ был достигнут благодаря ряду факторов. Прежде всего, общая продолжительная тенденция к снижению процентных ставок на рынке вслед за активным снижением ключевой ставки ЦБ РФ. В результате за 2019-й средневзвешенная процентная ставка по кредитам малому и среднему бизнесу на срок до года уменьшилась на 0,9 п. п., а на срок свыше года – на 1,1 п. п.

Опрос, проведенный среди банков в феврале 2020 года, показал: большинство респондентов ожидали снижения процентных ставок и в 2020-м, что связывали с дальнейшим снижением ключевой ставки ЦБ РФ, расширением программ государственной поддержки субъектов МСБ, а также усилением конкуренции за качественных заемщиков.

Однако в марте этого года ситуация существенно изменилась. Учитывая замедление мировой экономики из-за распространения коронавируса и краха соглашения ОПЕК +, падения цен на нефть и обесценения рубля, Агентство ожидает, что Банк

России усилит свою денежно-кредитную политику, что приведет к повышению ключевой ставки на 1-1,5 п. в 2020 году. Упомянутое негативное влияние программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса будет несколько снижено, но, согласно нашим ожиданиям, процентная ставка по кредитам для малого и среднего бизнеса на конец 2020 года будет выше, чем в прошлом году.

Участники рынка и конкуренция

Тенденция к концентрации рынка кредитования МСБ на крупных банках в 2019 году продолжилась – около 80 % выданных малому и среднему бизнесу кредитов пришлось на топ-30 по величине активов банков, по итогам 2018-го этот показатель составлял 74 %

В результате портфель кредитов МСБ крупнейших банков за прошлый год показал наибольший с 2011 года прирост в 20,4 % и достиг 3,6 трлн рублей на 01.01.2020. В то же время банки вне топ-30 по активам продолжают терять рынок – за 2019 год объемы выдач кредитов субъектам МСБ оказались на 9 % меньше, чем в 2018-м, а кредитный портфель сократился на 8 %.

Большинство участников исследования (28 из 44 банков) за 2019 год нарастили кредитные портфели МСБ (см. таблицу 1). Наибольший рост (в 13 раз) показал БКС Банк, что объясняется эффектом низкой базы – банк только начал развивать кредитование малого и среднего бизнеса. Среди крупных банков следует отметить МСП Банк, который увечил портфель почти в 2,5 раза, что связано в том числе с его активным участием в программах поддержки субъектов МСБ.

Лидеры рынка, Сбербанк и ВТБ, увеличили ссудную задолженность субъектов МСБ по итогам 2019 года на 32 и 31 % соответственно. При этом без учета Сбербанка совокупный портфель кредитов малому и среднему бизнесу за 2019 год увеличился всего на 4 %, а без учета Сбербанка и ВТБ – сократился на 2 %. Указанное еще раз подтверждает тот факт, что динамику рынка во многом определяют крупные игроки.

Географическая диверсификация портфеля кредитов субъектам малого и среднего бизнеса не претерпела существенных из-

менений (см. график 4). Как и прежде, лидером по объему выданных кредитов является Москва, при чем в течение 2019 года темп прироста выдач в столице составил 39 %, в результате чего по итогам 2019-го на Москву пришлось 29 % выданных субъектам МСБ кредитов против 24 % в 2018-м. Во всех федеральных округах объемы выдач в 2019 году также оказались больше, чем в 2018-м, при этом наибольшие темпы прироста показали Северо-западный (+23 %), Уральский (+11 %) и Дальневосточный (+20 %) федеральные округа. Отдельно следует отметить Северо-кавказский федеральный округ, на территории которого в 2019-м было выдано кредитов субъектам МСБ на 8 % больше, чем годом ранее, в то время как в 2018-м наблюдалось небольшое снижение (-1 %). Данный факт объясняется в том числе тем, что в рамках национального проекта по развитию малого и среднего предпринимательства Северо-кавказскому федеральному округу предоставляется отдельное финансирование.

Традиционно в отраслевой структуре кредитов субъектам МСБ наибольшую долю занимают ссуды, выданные заемщикам из сферы торговли (см. график 5). Вместе с тем в 2019 году по сравнению с 2018-м отмечается снижение доли выдач заемщикам из указанного сегмента (на 3,5 п. п.), что сопровождалось наращиванием объемов выдач кредитов заемщикам из сферы предоставления финансовых услуг (с 7 % в 2018 году до 12 % в 2019-м). Сведения ЦБ РФ свидетельствуют о том, что отмеченный рост во многом сформирован за счет несистематической выдачи крупных кредитов, которая наблюдалась в III и IV кварталах 2019 года, что может быть связано с финансированием крупных компаний через их дочерние структуры, которые по требованиям 209-ФЗ относятся к субъектам МСБ. В числе наиболее популярных сфер деятельности среди заемщиков – субъектов МСБ также продолжают оставаться обрабатывающие производства, строительство и операции с недвижимым имуществом.

Важным фактором, повлиявшим на развитие рынка кредитования малого и среднего бизнеса в 2019 году, стало расширение программ государственной поддержки. Объем кредитов, предоставленных МФО за счет государственной поддержки, в 2019 году будет в 2,5 раза выше, чем в 2018 году.

Важно отметить, что с целью систематизации механизмов предоставления поддержки субъектам МСБ в 2019 году был принят федеральный закон, в соответствии с которым к декабрю 2020-го должен быть подготовлен открытый единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки, что должно повысить прозрачность информации для всех участников рынка.

Ключевым механизмом господдержки в 2019 году являлась возможность предоставления банкам субсидий в рамках Постановления Правительства РФ от 30.12.2018 № 1764 (далее – программа 1764, программа). В прошлом году в программу был внесен ряд изменений. Таким образом, в список приоритетных областей входят виды деятельности, которые популярны среди малых и средних предприятий, такие как розничная торговля (для малого бизнеса) и лизинг имущества. Изменения также коснулись объема кредитов: размер был уменьшен до минимума в 500 тысяч рублей, а максимальный лимит для кредитов на пополнение оборотного капитала был увеличен до 500 миллионов рублей, для инвестиционных кредитов - до 2 миллиардов рублей.

Агентство обращает внимание на то, что, согласно данным ФНС, на начало 2020 года около 95 % субъектов МСБ имеют статус микропредприятий, в связи с этим выдачи кредитов по максимально установленному лимиту в 2 млрд рублей могут привести не к реальной поддержке субъектов МСБ, а к формальному выполнению целевых значений национального проекта по поддержке малого и среднего бизнеса.

В прошлом году Минэкономразвития значительно увеличило количество банков, уполномоченных расширять каналы кредитования по льготным ставкам: если в 2018 году их было 15, то к концу 2019 года было бы перечислено около 90 кредитных организаций, в том числе с базовыми лицензиями. включены.

В 2020 году программа 1764 была запущена в широком формате. В частности, сейчас государственная поддержка оказывается не только малым и средним предприятиям, но и иностранным предпринимателям. Кроме того, были введены два новых типа кредитов для рефинансирования инвестиционных кредитов и развития бизнеса.

Во-вторых, по нашему мнению, можно оказать реальную поддержку малым и средним предприятиям, так как они нацелены на малый бизнес (сумма кредита до 10 млн. Рублей, срок до пяти лет) и нет ограничений по объему заемщиков. Необходимость поддержки заемщиков в получении небольших сумм финансирования подтверждается данными анкет: около 90% кредитных соглашений, заключенных с МФО в 2019 году, составят до 10 миллионов рублей, в том числе до 3 миллионов рублей, около 75% 3.

При этом процентная ставка по таким ссудам в рамках программы составит не более 9,95 %, что выше, чем по иным льготным видам (8,5 %), и сопоставимо со средневзвешенной ставкой по кредитам для субъектов МСБ на конец 2019-го (по кредитам на срок до одного года – 10,33 %, свыше одного года – 9,6 %). Однако с учетом того, что агентство ожидает ухудшения макроэкономической ситуации в стране и повышения ключевой ставки ЦБ РФ, такой вид льготного кредита может быть интересен для некоторых субъектов малого и среднего бизнеса.

Меры государственной поддержки развития рынка кредитования малого и среднего бизнеса не должны ограничиваться предоставлением льготных кредитов - эти изменения также улучшат деловую среду в стране. Национальный проект развития малого и среднего бизнеса предусматривает долю малого и среднего бизнеса в ВВП до 32,5% к 2024 году. В то же время, согласно статистике Росстата, доля малого бизнеса в экономике снижается: если в 2017 году этот показатель составлял 22%, то в 2018 году он снизился до 20,2%.

При этом, согласно данным ЦБ РФ, на начало 2020 года только порядка 5 % субъектов МСБ имеют ссудную задолженность в банках.

В части регуляторных послаблений в сегменте кредитования МСБ можно отметить меры, принятые ЦБ РФ во второй половине 2019 года, по упрощению процедур оценки финансового положения заемщиков. Так, в Положения ЦБ РФ № 590-П4 и 611-П5 были внесены изменения, которые позволили банкам осуществлять оценку риска по заемщикам на основе внутрибанковских оценок кредитоспособности без использования официальной отчетности клиентов, что существенно ускорило процесс вы-

дачи кредитов. В то же время не все банки используют упрощенный метод оценки МСП, поскольку разработка и тестирование моделей внутреннего банковского дела для оценки способности заемщиков из банков имеет богатый опыт работы с малыми и средними предприятиями, а также финансовые инвестиции для разработки ИТ-платформ.

Следует отметить, что уровень предоставления ПОС необеспеченных займов МФО с упрощенной оценкой финансового состояния заемщиков выше, чем ПОС заемщиков с официальными отчетами. По этой причине можно предположить, что только банки, капитал которых позволяет создавать дополнительные резервы, могут в полной мере использовать новый метод оценки рисков на малых и средних предприятиях.

Еще одна давняя регуляторная проблема – это недостаточная прозрачность малого бизнеса, которая влечет за собой частые отказы банков в обслуживании клиентов с целью соблюдения требований ПОД/ФТ. В связи с этим Банк России уже не первый год ведет разработку платформы «Знай своего клиента» (know your customer, или КУС-платформа), которая должна помочь банкам в оценке риска ПОД/ФТ клиентов. В результате внедрения данной платформы банки будут получать от регулятора существенный объем сведений о возможных рисках бизнеса, что повысит прозрачность сектора.

В 2018–2019 годах банки тестировали сделки секьюритизации как рыночный механизм финансирования кредитных портфелей МФО. За последние два года было выпущено четыре типа облигаций, которые были обеспечены займами МФО на общую сумму 22 миллиарда рублей. Инициаторами этих операций были ЗАО «ТКБ БК» и ЗАО «ЦБМ БАНКС». Важно, что с 2020 года в рамках программы 1764 Сибирский федеральный округ также получит финансовую помощь, которая должна поддержать развитие этого инструмента.

Кроме того, в рамках соответствующего национального проекта планировалось разработать механизмы для выхода малых и средних предприятий на фондовый рынок (первая операция была проведена в 2019 году), что станет еще одним средством привлечения средств для предпринимателей. Однако нынешняя неопределенность в макроэкономической ситуации создает спрос на

этот механизм как среди самих малых и средних предприятий, так и среди потенциальных инвесторов.

Прогноз развития рынка на 2020 год

Большинство банков, опрошенных в феврале 2020 года, ожидали, что рынок кредитования малого и среднего бизнеса будет ожидать дальнейшего роста в этом году. Банки не планируют замедлять кредитование - 19 из 24 респондентов заявили, что к 2020 году целевой объем кредитов малым и средним предприятиям будет на уровне 2019 года или выше. В то же время кризис в мировой экономике и России, который проявился в марте 2020 года, по нашему мнению, показывает, что все рекорды остаются в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса в 2019 году.

По мнению агентства, пандемия коронавирусной инфекции и дисбаланс спроса и предложения на мировом рынке нефти в рамках разрыва между операциями ОПЕК + ухудшит макроэкономическую ситуацию в стране, что, безусловно, затронет малый и средний бизнес. Все это влияет на деятельность банков в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса. В то же время очевидно, что без поддержки правительства малому и среднему бизнесу будет трудно преодолеть последствия внешних потрясений. Меры государственной поддержки должны способствовать значительному сокращению рынка кредитования малых и средних предприятий к 2020 году.

Президент, правительство Российской Федерации и Центральный банк объявили о дополнительных мерах по поддержке экономики страны от последствий распространения коронавируса, некоторые из которых относятся к малым и средним предприятиям. Таким образом, будет введена шестимесячная отсрочка налогов (без учета НДС), а для малых предприятий также будет введена отсрочка страховых взносов.

Кроме того, для малых и средних предприятий размер страховых взносов был уменьшен с 30 до 15% (для заработной платы выше минимальной заработной платы), и были введены временные задержки в выплате арендной платы лицам с государственной или коммунальной собственностью. будет. Некоторые банки сообщили о кредитных отпусках для малого и среднего бизнеса.

Есть планы по расширению льготных программ кредитования - будут сняты ограничения на виды кредитования и сектор, а

также увеличится объем субсидий. В то же время размер субсидий по кредитам на срок до 2 лет увеличится на 1 пункт. Кроме того, расширяется программа гарантийной поддержки для кредитования малых и средних предприятий корпорацией МФО.

Банк России также изменил программу рефинансирования кредитов МСП, повысив ставку до 500 млрд. Рублей и сняв все ограничения в секторе для заемщиков. Процентная ставка по МСП по программам Банка России не превышает 8,5%. В то же время регулятор заявил, что в случае необходимости он повысит готовность принять меры по улучшению своего финансового положения, о которых было объявлено в сфере туризма и транспорта для малых и средних предприятий.

Несмотря на все меры государственной поддержки, ограничения на предпринимательскую деятельность, направленные на заражение коронавирусом, а также на снижение потребительского спроса, окажут значительное влияние на малый и средний бизнес. Последствия кризиса будут в большей степени влиять на непродовольственные и развлекательные услуги, а также на кафе и рестораны, поэтому ожидается, что платежеспособность многих малых предприятий в этих секторах снизится.

С учетом текущих неопределенностей, а также опыта 2014–2015 годов, вероятнее всего, в ближайшие один – три месяца банки существенно ограничат кредитование субъектов МСБ. Кроме того, агентство ожидает, что введение кредитных каникул для МСБ лишь временно отложит эффект возникновения просроченной задолженности на балансе банков, и по итогам 2020-го доля просрочки будет на 5–6 п. п. выше уровня прошлого года (составит 17–18 %).

Исходя из вышесказанного, агентство полагает, что 2020 год будет характеризоваться стабильным негативным сценарием макроэкономического роста в стране со среднегодовой ценой на нефть марки Brent на уровне 40-45 долларов за баррель, инфляцией на уровне 4-5%, а также ростом цен. ключ ЦБ РФ до 7-7,5%. В этом случае, если меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса не будут ужесточены, агентство надеется, что объем кредитов малому и среднему бизнесу в 2020 году будет на 20% меньше, чем в 2019 году и достигнет 6,3 трлн рублей.(см. график 10).

Кризисный сценарий агентства предусматривает снижение среднегодовой цены на нефть марки Brent до 35 долларов за баррель, достижение инфляции на уровне 7% и повышение ЦБ до 9%. В результате этого развития кредитование малого и среднего бизнеса сократится на 30-35% по сравнению с 2019 годом и составит около 5,1-5,5 трлн рублей (если правительство продолжит поддерживать рынок кредитования малых и средних предприятий).

Список использованных источников

1. Ибадова Л.Т. Правовые проблемы банковского кредитования малого бизнеса // Банковское дело, №1 2019
2. Пелих А.С. Шепеленко Г.И. Малые предприятия: учебное пособие, 2018г.
3. Попов В.М. Мяпунов С.И. Практика малого бизнеса: учебное пособие, 2018г.
4. Ибадова Л.Т. Правовые проблемы банковского кредитования малого бизнеса // Банковское дело. – 2018. - № 1. – С. 61-69.
5. Достаточно одной бумажки. Почему банки не жалеют средств на автоматизацию отбора заемщиков // Smart Money. – 2016. - № 2.
6. Рафиков Р.Р. Индивидуальная программа кредитования малого бизнеса, разработанная в банке «УралСиб» совместно с «ЕБРР» // Материалы региональной научно-практической конференции. 2019 г.
7. <http://www.kreditbusiness.ru/kreditovanie>
8. <http://www.raexpert.ru/>
9. www.bank-klient.ru
10. www.gks.ru
11. www.opora.ru
12. www.rbc.ru
13. ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru>

Повышение эффективности финансовой деятельности коммерческого банка

Деятельность банка направленная на перспективу является важным принципом его функционирования и означает то, что кредитное учреждение будет работать в ожидаемом будущем, и у него отсутствует намерение снижать обороты деятельности и нет необходимости сворачиваться в тех или иных рыночных условиях.

Современная рыночная конъюнктура достаточно изменчива, тем не менее, любое успешно функционирующее банковское учреждение находит возможности выхода из сложившейся сложной финансово-экономической ситуации, так как инструменты рыночного характера способны оказывать позитивное влияние на участников банковского рынка.

Достаточно важным критерием обоснования качественной и перспективной работы кредитной организации является устойчивость его финансового состояния.

Соответственно, удовлетворительное финансовое состояние характеризуют такие показатели, как финансовая устойчивость и платежеспособность (ликвидность). Чем устойчивее будет финансовое состояние банка, тем менее оно будет зависимо от изменений во внешней среде и кризисных ситуаций, которые в мире случаются довольно часто.

Объектом исследования в статье являются российские коммерческие банки, в частности банк «МВС Банк».

Для любой кредитной организации жизненно важным показателем является финансовая устойчивость банка. В первую очередь данный показатель демонстрирует состояние банка, с точки зрения достаточности капитала, эффективности инвестирования средств, обеспечения рентабельности активов. Во вторых это позволяет банку видеть определенные долгосрочные горизонты развития, и обеспечивает конкурентоспособность среди действующих кредитных организаций.

Финансовое состояние – обобщающая, комплексная характеристика банка – отражает уровень соблюдения банком в своей деятельности ограничений (минимального размера абсолютной и относительной величины капитала, уровня присущих активам рисков и ликвидности, стоимости приобретения пассивов, общего риска и т.д.) [5].

Зарубежные методики оценки финансовой устойчивости коммерческого банка строятся на методах:

- кредитного скоринга;
- коэффициентного анализа;
- статистических моделей;
- комплексных систем оценки банковских рисков.

Данные методы позволяют на основе имеющейся информации присвоить организации определенную позицию в рейтинге (рэнкингне) для определения ее соответствия законодательно установленным стандартам, критериям надежности и платежеспособности.

Наиболее известными и авторитетными рейтинговыми агентствами являются Moody's и Fitch. Они оперируют широкой линейкой рейтинговых показателей финансовой устойчивости [9].

Тройку лидеров российских банков, согласно российским рейтингам, неизменно составляют:

- Сбербанк.
- ВТБ.
- Газпромбанк.

В современной российской банковской системе определение надежности кредитной организации имеет принципиальное значение, так как Центральный Банк России в последнее время регулярно осуществляет отзывы лицензии, в том числе в связи с несоответствием компании обязательным требованиям.

Анализ показателей бухгалтерского баланса коммерческого банка связан с изучением финансово - экономических результатов деятельности банка. Это делается путем определения факторов, тенденций и пропорций хозяйственных процессов, обоснования направлений развития банка. Соответственно на основе бухгалтерского баланса осуществляется [6]:

- оценка состояния и результатов деятельности банка при проведении анализа;

- сопоставление состояния и деятельности банка за прошедший год с аналогичными повторениями;
- сравнение результатов деятельности банка с результатами работы других банков;
- обобщение результатов анализа, а также рекомендации по принятию управленческих решений, направленных на повышение эффективности работы банка.

Анализ банковского бухгалтерского баланса позволяет изучить основные направления деятельности банка, также анализ целесообразности проведения определенных банковских операций и услуг, расчет рентабельности этих операций. Коммерческие банки на основе анализа своей деятельности стремятся оптимизировать структуру активных и пассивных операций с целью максимизации прибыли.

Частный коммерческий банк «МВС Банк» является крепким середнячком среди дагестанских банков, сконцентрирован на работе с корпоративными и частными клиентами, предоставляет им стандартный набор банковских услуг.

По данным рейтинга по состоянию на 01.01.2020 ООО КБ «МВС Банк» среди 431 банков России занимает следующие позиции:[11]

- по активам - 412 место;
 - по размеру собственных средств (капитала) - 353;
 - по финансовому результату - 309;
 - по нормативу достаточности капитала (собственных средств) Н1.0 - 34;
- нормативу ликвидности Н3 - 80.

Анализ достижения основных стратегических целей за 2019 год представлен в таблице 2.2.13 (без учета влияния МСФ09).

Таблица 1.

Сведения об экономических показателях ООО КБ «МВС БАНК» [10]

№	Наименование показателей	01.01.2020		Отклонение
		План	Факт	
1	Активы нетто (тыс. рублей)	456 904	487 793	+30 889
2	Собственные средства (капитал) (тыс. рублей)	360 486	367 023	+6 537

3	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность (тыс. рублей), в т.ч.:	258 400	254 500	-3 900
	Юридическим лицам	90 800	70 422	-20 378
	Индивидуальным предпринимателям	39 500	59 622	+20 122
	Физическим лицам	128 100	124 386	-3 714
4	Депозиты, размещенные в Банке России (тыс. руб)	150 000	192 600	+42 600
5	Вклады физических лиц (%) в объеме привлеченных средств	54.86	47.40	-7.46
6	привлеченные средства физических лиц на срок до 1 года (%) в объеме привлеченных средств	41.71	37.40	-4.31
7	Депозиты и средства на счетах нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных организаций) (%)	25.99	36.98	+ 10.99
8	Чистая прибыль (тыс. рублей)	12 530	20 887	+8 357
9	Достаточность капитала (%)	>13	86.627	+73.627
10	Рентабельность активов (%)	>1.4	5.60	+4.2
11	Рентабельность капитала (%)	>3.59	5.81	+2.22
12	Показатели чистой процентной маржи (%)	>10	11.16	+ 1.16
13	Показатель чистого спреда (%)	>12	17.07	+5.07
14	Доля проблемных (безнадежных) кредитов в общем объеме ссуд (%)	<15	11.60	3.4*
15	Показатель доли просроченных ссуд (%) (ф.0409115)	<17	8.22	8.78*
16	Показатель риска потерь (%)	<20	12.97	7.03*
17	Отраслевая концентрация кредитного портфеля (%)	<75	83.1	8.1**
18	Доля кредитования связанных с Банком сторон (% от капитала)	<20	0.06	19.94*
19	Максимальная сумма выдачи кредита одному заемщику или группе связанных заемщиков (% от капитала)	<20	9.38	10.62*

Стратегические цели, намеченные Стратегией развития ООО КБ «МВС Банк» на 2018 -2020 годы (далее - Стратегия), по состоянию на 01.01.2020 выполнены на 79%. Из 19 запланированных показателей не выполнены 4 показателя, в том числе по:

➤ объему кредитов и прочих размещенных средств, предоставленным нефинансовым организациям и физическим лицам - на 1.51 п.п;

- вкладам физических лиц (%) в объеме привлеченных средств - на 13.6 п.п.;
- привлеченным средствам физических лиц на срок до 1 года (%) в объеме привлеченных средств - на 10.34 п.п.
- по отраслевой концентрации кредитного портфеля (%) -- на 8.1 п.п.

Недостижение отмеченных показателей связано с погашением ссудной задолженности, ужесточением отбора новых ссудозаемщиков по причине высокой долговой нагрузки, ростом средств на счетах юридических лиц в конце года, что в целом сказалось на соотношении средств до востребования и срочных вкладов.

Далее рассчитаем надежность и финансовую устойчивость банка по методике Кромонава 76], и подведем итоги.

Генеральный коэффициент надежности (K1) ООО КБ «МВС БАНК», равный отношению собственного капитала к работающим активам банка.

$$2018: 1K = 356\,497 / 384\,422 = 0,9$$

$$2019: 1K = 412\,736 / 449\,774 = 0,92$$

Рассчитанный коэффициент показывает, что рискованные вложения банка защищены собственным капиталом банка на 90% в 2018 г., на 92% в 2019 г., таким образом основная часть, то есть 90% предполагаемых убытков в случае невозврата или возврата в обесцененном виде того или иного работающего актива будет покрываться собственным капиталом. По предложенной методике данный коэффициент должен быть больше или равен 1.

Коэффициент мгновенной ликвидности (K2) ООО КБ «МВС БАНК», равный отношению ликвидных активов к обязательствам до востребования (ЛА/Одв).

$$2018: K2 = 2,7$$

$$2019: K2 = 2,95$$

Это означает, что средства на расчетных счетах клиентов полностью обеспечены ликвидными активами, и покрываются на 270% в 2018 г. и на 295% в 2019 г.

Кросс-коэффициент (K3) ООО КБ «МВС БАНК», равный отношению

суммарных обязательств к активам работающим (СО/РА).

$$2018: 3K = 107\,679 / 384\,422 = 0,28$$

$$2019: 3K = 110\,683 / 449\,774 = 0,24$$

Коэффициент К3 показывает, что банк практически все обязательства использует для кредитования клиентов. В общем, коэффициент не соответствует установленной данной методикой значению – $K3 \geq 3$, то есть обязательства банка должны быть в 3 раза больше работающих активов, но данный показатель дает нам информацию о том, что банк использует очень незначительную сумму привлеченных средств.

Генеральный коэффициент ликвидности (К4) ООО КБ «МВС БАНК», равный отношению суммы Ликвидных активов и Защищенного капитала к Суммарным обязательствам.

$$2018: 4K = 19391 + 59628 / 107679 = 0,73$$

$$2019: 4K = 18173 + 45081 / 110683 = 0,57$$

Представленный выше коэффициент не соответствует рекомендуемому уровню, который установлен в размере $K4 \geq 1$. Генеральный коэффициент ликвидности равен 73% в 2018 г., 57% в 2019 г. Соответственно, банк не в силах в полном объеме, при невозврате размещенных активов, удовлетворить требования кредиторов в максимально разумный срок - срок, в течении которого правление банка примет решение и приостановит операции по продаже имущества и других ценностей банка.

Коэффициент защищенности капитала (К5) ООО КБ «МВС БАНК», равный отношению Защищенного капитала к Собственному капиталу (ЗК/СК).

$$2018: 5K = 59628 / 365497 = 0,16$$

$$2019: 5K = 45081 / 412736 = 0,11$$

Представленный коэффициент К5 по методике Кромонава должен быть выше 1. Проведенные расчеты показывают, что данный коэффициент ниже уровня указанного в методике. Данная ситуация показывает какую долю собственного капитала размещено в недвижимости, ценностях и оборудовании. На примере рассматриваемого банка на группу активов приходится 16% собственного капитала банка в 2018 г., и 11% в 2019г.

Коэффициент фондовой капитализации прибыли (К6) ООО КБ «МВС БАНК», равный отношению Собственного капитала к Уставному фонду (СК/УФ).

$$2018: 6K = 365497 / 207000 = 1,7$$

$$2019: 6K = 412736 / 182940 = 2,25$$

Рассчитанный коэффициент K_6 меньше нормативных значений ($K_6 \geq 3$). Данная ситуация характеризует неэффективную работу в области наращивания капитала банка за счет собственной прибыли, но не путем дополнительного выпуска акций.

Представленные выше коэффициенты соотносятся с нормативными для выявления отклонения. В последующем эти соотношения перемножаются на предусмотренный удельный вес и складываются.

Итоговый показатель по данным банка ООО КБ «МВС БАНК» (максимальное значение данного показателя).

$$2018: N = 45 \cdot 0,9/1 + 10 \cdot 2,7/1 + 15 \cdot 0,28/3 + 10 \cdot 0,73/1 + 5 \cdot 0,16/1 + 5 \cdot 1,7/3 = 79,8$$

$$2019: N = 45 \cdot 0,92/1 + 10 \cdot 2,95/1 + 15 \cdot 0,24/3 + 10 \cdot 0,57/1 + 5 \cdot 0,11/1 + 5 \cdot 2,2/3 = 82,1$$

Завершающий показатель надежности ООО КБ «МВС БАНК» рассчитанный по методике Кромонава растет за анализируемый период, что вызвано, главным образом, улучшением показателей ликвидности.

Рассматривая наиболее перспективные направления обеспечивающие развитие финансовой деятельности банка, можно выделить, вложения в финансовые инструменты, т. е. ценные бумаги. Но, как мы увидим по аналитическим данным банка, такие вложения у них не имеются, что в принципе на сегодняшний день является очень востребованным направлением инвестирования средств.

Также, мы видим, что в общем общей сумме активов коммерческого банка ООО КБ «МВС Банк» доля ссудной задолженности превышает более 80% и эта ситуация тоже говорит о низкой диверсификации активов банка.

По итогам проведенного анализа можно отметить, что в структуре пассивов незначительную долю составляют привлеченные средства, т.е. они составляют примерно 25%, хотя обычно в банковской практике привлеченные средства банков должны быть намного больше. Этим обеспечивается высокое значение показателя финансового левериджа банка. Если сослаться на показатель ликвидности коммерческого банка ООО КБ «МВС Банк», то он с значительным запасом сформирован.

Таким образом, чтобы повысить финансовую стабильность, коммерческому банку ООО КБ «МВС Банк» необходимо не только адекватно поддерживать качество своего капитала на должном уровне, но и следить за качеством активов, стабильным обслуживанием клиентов, контролем потока денежных потоков, балансом привлечения и размещения ресурсов.

Своевременной мерой улучшения банковской деятельности может оказаться расширение предоставляемых финансовых услуг кредитными организациями клиентам банка. Сегодня остро возникает потребность у хозяйствующих субъектов в предоставлении им современных банковских продуктов кредитными организациями и это продиктовано общей тенденцией развития мировой финансовой банковской системы.

Список источников и литературы:

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», от 10.07.2002г. (последняя редакция). - Правовая Система Гарант, 2020 г.
2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. № 395-1 (последняя редакция). // СПС Консультант-плюс.
3. Банковское дело [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Мягкова Т.Л.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Корпорация «Диполь», 2015.— 212 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30497.html>.— ЭБС «IPRbooks»
4. Вахитова З.Т. Некоторые аспекты финансовой устойчивости банков // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2015. – № 10. – С. 162-165.
5. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит»/ Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 159 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74876.html>.— ЭБС «IPRbooks»
6. Грачев А.В. Концепция динамической оценки финансовой устойчивости банка // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 3. – С. 390-397.

7. Колмаков В.В., Коокуева В.В., Линдер Н.В. и др. Теория и практика управления финансовой деятельностью: монография. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М.: ИстКонсалтинг, 2014. 196 с.
8. Николаева Т. П. Финансы банков. М.: Издательский центр ЕАОИ. 2016. 207 с.
9. Обзор финансовой стабильности Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/today/default.aspx?Prtid=pubdoc>.
10. Официальный сайт ООО КБ «МВС БАНК»: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mvs-bank.ru/>
11. Официальный сайт Информационного агентства «Банки.ру» -<https://www.banki.ru/news/>

Стамбулова Х.З, Биймурзаева А. А., Качакаева З. Ш. Ценообразование: проблемы и способы их решения

Одним из важных моментов жизнедеятельности производственного предприятия является вопрос ценообразования на товары, работы или услуги собственного производства.

Казалось бы, что нет ничего проще, чем посчитать свои затраты, распределить их на выпущенную продукцию добавить наценку, т.е. желаемую прибыль и как говорится «Дело в шляпе» - цена сформирована. Хотя, как показывает практика, правильно посчитать и распределить затраты между произведенной продукцией тоже задача не из легких, но данная статья сознательно не касается этой темы, а ставит перед собой задачу показать, что «традиционный» метод ценообразования не всегда приемлем для принятия управленческих решений, к тому же иногда является опасным для конкурентной работы предприятия.

В основе нормальной жизнедеятельности коммерческой организации является получение прибыли, а прибыль, как известно, есть не что иное, как превышение выручки над затратами. Поэтому расчет себестоимости произведенной продукции является отправной точной в вопросе ценообразования.

В начале рассмотрим затратно-ориентированный «традиционный» способ ценообразования по форме «Затраты плюс».

Уже судя по названию «Затраты плюс» можно догадаться, что данный метод основан на расчете себестоимости продукции, а добавив к подсчитанной себестоимости определенный процент прибыли, руководство всегда будет уверено в том, что, если объем продаж превысит «точку безубыточности», то величина выручки покроет затраты. Но тут же возникает вопрос: какую себестоимость стоит взять для расчета?

Если для расчета цены брать себестоимость, сформированную только на основе переменных затрат, то существует опасность то, что выбранный уровень наценки не всегда сможет покрыть постоянные затраты, что в свою очередь приведет к убыткам.

Если для расчета цены взята полная производственная себестоимость, то наценка должна не только обеспечивать требуемый уровень рентабельности, но и покрывать непроизводственные расходы.

Если же руководство желает увидеть величину реальной прибыли на единицу продукции, то для расчета цены следует взять полную себестоимость, ее величина должна быть рассчитана как полная производственную себестоимость, увеличенная на непроизводственные расходы.

Благодаря своей простоте, «Традиционный» метод ценообразования получил широкое распространение на предприятиях не только в России, но и за рубежом. Вопросом ценообразования на предприятии приходится заниматься в основном планово-экономическим отделам на крупных предприятиях или экономистам на малых и средних. И если на крупных предприятиях калькуляция себестоимости представляет собой отлаженный алгоритм действий, порой доставшийся с постсоветских времен, благодаря отраслевым инструкциям и нормативным актам, то на средних и малых предприятиях калькуляция себестоимости носит в основном стихийный характер. Большинство же компьютерных программ декларирующих возможность калькуляции себестоимости не отвечают требованиям управленческого учета.

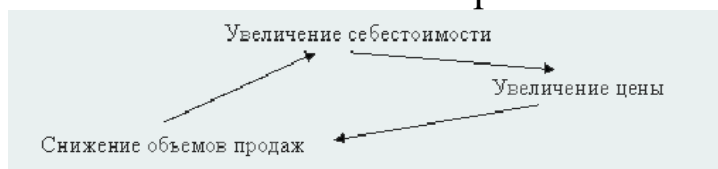
Применение «Традиционного» метода ценообразования вызывает трудности, связанные с принятием управленческих реше-

ний, например, при рассмотрении вопроса о возможности размещения дополнительного заказа. Существуют случаи, когда цену на продукцию можно установить на уровне, едва покрывающем переменные затраты. Предположим, что ваша фирма при имеющемся объеме производства, покрывающем «точку безубыточности», получила дополнительный заказ на продукцию, по ценам чуть выше ваших переменных затрат. Принимая во внимание то, что этот заказ ни в коем случае не повлияет на ваши постоянные затраты, а следовательно не вызовет необходимости в дополнительном распределении накладных затрат на данный заказ, следует сделать вывод, что выполнение данного заказа принесет нам прибыль равную разности стоимости данного заказа и переменных издержек на его выполнение. Конечно, есть и негативные стороны выполнения такого заказа, например, если о специальной цене узнают другие клиенты, то вполне логичным было бы их требование установления для себя таких же цен. К тому же покупатель, единожды получивший товар по меньшим ценам, тоже будет против повышения цены. Поэтому, прежде чем взяться за выполнение такого заказа стоит сопоставить выгоды, которые сулит выполнение заказа и издержки, связанные с ним. К сожалению, в основном из-за, принятых на предприятии методик калькуляции себестоимости не предусматривающих разделение затрат по отношению к объему на переменные и постоянные, отвергают возможность выполнения заказа уже на первом этапе, так как себестоимость товара содержит как переменные, так и постоянные затраты, а следовательно выше предложенной цены.

При «Традиционном» методе ценообразования цена реализации продукции всегда зависит от структуры себестоимости. Если значительную долю в структуре себестоимости занимают постоянные затраты, и спрос на продукцию падает, т.е. удельные постоянные затраты на единицу продукции растут, а вместе с этим вырастет и полная производственная себестоимость, то следуя логике «Традиционного» ценообразования фирме необходимо увеличить цену на произведенную продукцию. Поднимая цену на продукцию, следует ожидать только дальнейшее падение покупательского спроса. И на оборот, при увеличении спроса на продукцию, удельные постоянные затраты на единицу продукции уменьшатся, уменьшатся себестоимость, а значит должна упасть

и цена. Возможно, в период роста спроса было бы разумнее оставить цену на прежнем уровне, и тем самым увеличить рентабельность продаж, но «традиционный» метод ценообразования не позволяет рассчитать оптимальную цену, при которой прибыль предприятия будет максимальной.

Бездумное привязывание цены к себестоимости может привести к возникновению своеобразного замкнутого круга:



Альтернативой «Традиционному» способу ценообразования является «Гибкие» методы ценообразования. Суть «Гибких» методов ценообразования сводится к тому, фирма, прежде всего, определяет долю на рынке, которую хочет завладеть, а затем цену, которая позволит этого достичь. Без сомнения, сделать это бывает не просто, и без серьезных маркетинговых исследований не обойтись.

На большинстве российских предприятий, согласно организационной структуре существуют маркетинговые отделы и службы, но обязанности и функции, лежащие на них не отвечают элементарным требованиям, и порой ограничены простым сбытом продукции. Происходит это из-за отсутствия четко поставленных руководством целей и задач перед маркетинговыми службами, и как следствие с невозможностью определить результаты их работы.

«Гибкие» методы ценообразования представлены достаточно разнообразно. В Японии широкое распространение метод целевого калькулирования, который позволяет преодолеть проблемы затратно-ориентированного ценообразования.

Определив долю на рынке и цену, которая позволит добиться этой доли, следует вычесть желаемую прибыль, таким образом, мы получим целевую себестоимость. Если целевая себестоимость оказалась ниже плановой себестоимости, или фактически сложившейся на данный момент, то фирма должна найти способы ее снижения до целевой без ущерба качества. Обычно это делается с помощью анализа функциональных свойств товара, разделяя их на основные и второстепенные и по возможности остав-

ляя только основные. Хорошим примером такого целевого калькулирования себестоимости является производство и реализация компьютеров или бытовой техники. Когда фирма выходит на рынок с продукцией, имеющей разный набор функциональных свойств и рассчитанной на разные потребительские кошельки.

При определении доли рынка и цены, которая позволит завладеть этой долей, необходимо четко представлять на каком фазе жизненного цикла находится ваш продукт. В экономической литературе принято выделять четыре фазы жизненного цикла товара.

1) Фаза внедрения – обычно данная фаза совпадает с периодом значительных капитальных, связанных в основном с закупкой оборудования, научно исследовательскими и подготовительными работами. Поэтому фирма в этой фазе может разрываться между двумя подходами в ценообразовании. Во-первых, желание захватить рынок с помощью ценовой стратегии «проникновения» в расчете на то, объем продаж позволит окупить первоначальные затраты. Во-вторых, фирма может предпочесть стратегию «снятия сливок», которая предполагает, что установление первоначально высокой цены, а затем последующее ее снижение позволит получить максимальную прибыль.

2) Фаза роста – на этой стадии объем производства и реализации увеличивается, а так как на современных предприятиях значительную долю расходов занимают постоянные затраты, то на этой фазе жизненного цикла товара обычно происходит снижение цены.

3) Фаза зрелости – самая прибыльная стадия, так как на этой стадии доля на рынке завоевана и относительно стабильна, также как и технология производства и каналы снабжения и сбыта. На этой стадии, в целях выигрыша в конкурентной борьбе фирма может снижать цены на продукцию, либо увеличивать функциональные свойства без изменения цены.

4) Фаза спада – стадия падения объема продаж и как следствие увеличение себестоимости, а вместе с этим и падение цен с целью удержания потребительского спроса.

Благодаря научно-техническому прогрессу, значимость жизненного цикла в процессе ценообразования становится все более ярко выраженной. Поэтому появился метод калькулирова-

ния себестоимости по фазам жизненного цикла товаров. Такой подход позволяет занять позицию, более четко ориентированную на рынок и стратегические цели и в большей степени сконцентрировать внимание на взаимосвязи затрат, цены, товара и рынка, а не только на динамике затрат.

В процессе ценообразования необходимо четко представлять взаимосвязь объема спроса и цены товара, т.е. эластичность спроса по цене. Ориентированная на затраты модель не учитывает этой зависимости и поэтому игнорирует существование такой цены и спроса при, которой достигается максимальная прибыль от продаж. Для проведения такого анализа используют маркетинговые исследования относительно зависимости спроса от изменения цен. Данный способ не лишен субъективных суждений. Поэтому несет некоторую погрешность при его использовании. Кроме того, для простоты анализа, обычно предполагают линейную функцию затрат, т.е. совокупные постоянные затраты и удельные переменные затраты при любом объеме производства остаются неизменными, а так же предполагают, что цена является единственным фактором определяющим объем спроса, тогда как таких факторов может быть достаточно много.

Хотелось бы также отметить, что, говоря об эластичности по цене конкретного товара, следует провести анализ на характер эластичности. Другими словами, необходимо проанализировать какое влияние оказывает изменение цены на объем потребительского спроса. Говорят, что товар эластичен по цене, если изменение цены вызывает гораздо большее изменение спроса и товар не эластичен по цене, если изменение цены вызывает незначительное изменение спроса.

Кроме перечисленных методов ценообразования существует еще и ассортиментное ценообразование, когда производитель занимается производством дополняющих либо заменяющих друг друга товарами. Цены на такие виды товаров формируются не с учетом себестоимости конкретных товаров, а всей товарной группы, причем цена на некоторые виды товаров может быть установлена ниже себестоимости, но с учетом того, что выручка, полученная от продажи других ассортиментных товаров покрывает не только убыток, но и позволит получить прибыль в целом по всей ассортиментной группе.

Преимущества «Гибких» методов ценообразования по сравнению с «Традиционным» вытекают из-за разности подходов:

Во-первых, «Гибкий» метод ориентирован строго на рынок. Он опирается на маркетинговые исследования, проводя сбор и оценку конкурентов и потребителей. «Традиционный» метод ориентирован на затраты и как было показано выше, является не всегда оптимальным для конкурентоспособной работы фирмы.

Во-вторых, «Гибкий» метод позволяет создать инструмент контроля затрат. Определяя максимально допустимый предел себестоимости, фирма, в случае выявления несоответствия целевой себестоимости и фактической, имеет возможность провести анализ и найти способы снижения фактической себестоимости.

Поэтому для успешной работы на российских предприятиях необходима консолидация усилий в процессе ценообразования планово-экономических и маркетинговых служб.

Список источников и литературы:

1. Уткин Э. А. Курс менеджмента. Учебник для вузов – М.: Издательство «Зерцвло», 2017.
2. Колер Ф. Маркетинг менеджмент – Спб.: «Питер Ком», 2016
3. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал – М.: Издательская группа «Прогресс», 2010
4. Камаев В. Д. Учебник по основам экономической теории – М.: «Владос», 2017
5. Борисов Е. Ф. Экономическая теория. Хрестоматия – М.: «Высшая школа», 2015

Сулейманов М.М. К вопросу о функциях налогов

Как известно, одной из важнейших характеристик налогов являются функции, которые они выполняют. Функция налогов – это способ выражения ее сущности на практике, ее свойств. Функция показывает, как реализуется социальная цель этой эко-

номической категории как инструмента распределения и перераспределения доходов. Вопрос о функциях налогов является предметом многих научных дискуссий.

Основными функциями налогов являются: фискальная, социальная, регулирующая, контрольная (рисунок 1).

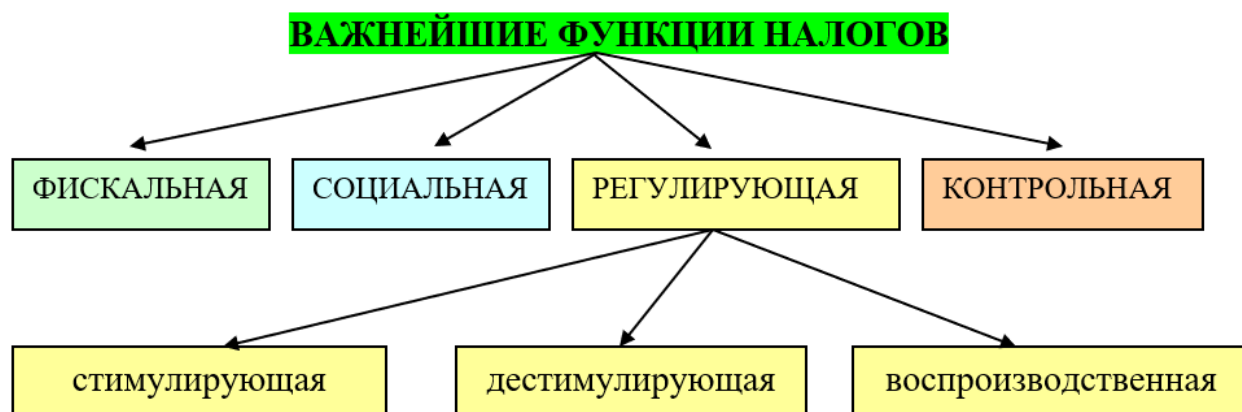


Рисунок 1 – Функции налогов

1. Фискальная функция – это самая важная функция налогов, которая является общей для всех стран. Она обеспечивает стабильную ситуацию с доходами бюджета на всех уровнях за счет привлечения средств налогоплательщиков. Однако в условиях экономического спада налоговые поступления недостаточны для покрытия государственных расходов. Поэтому правительство прибегало к внутреннему и внешнему долгу, что привело к возникновению государственного долга. И в будущем налоги должны будут быть отменены для обслуживания государственного долга, повышения налоговых ставок и введения новых налогов [1].

2. Регулирующая функция является своего рода дополнением к фискальной функции налогов. Данная функция позволяет регулировать как производство, так и потребление. Эта функция помогает разделить суммы налоговых платежей между юридическими и физическими лицами, секторами экономики, территориальными образованиями и государством в целом, а также регулировать доходы различных групп населения. Эта система реализуется через набор льгот и систему сборов и платежей.

3. С помощью контрольной функции налогов государство контролирует финансово-хозяйственную деятельность как юри-

дических, так и физических лиц, доходы граждан государства, а также использование принадлежащего им имущества на основе имущественных прав. Контрольная функция позволяет охарактеризовать качество процесса распределения налогов как экономической категории, а также контролировать поступление налогов в бюджет, их полноту и своевременность. Таким образом, функция контроля позволяет государству получать минимальную сумму денег в виде налоговых поступлений для выполнения своих обязанностей.

4. Действие распределительной (социальной функции) заключается в распределении государственных доходов между различными слоями населения – от богатых к бедным. Это влияет на образование, медицину, преподавание и так далее. Такое перераспределение гарантирует социальную стабильность в обществе. Примером функции распределения являются акцизы. Этот вид налога устанавливается только для определенных видов товаров, которые имеют статус предметов роскоши [2]. Другим примером реализации функции распределения является прогрессивный механизм налогообложения, при котором значение ставок увеличивается по мере увеличения дохода налогоплательщика.

5. Стимулирующая функция налогов способствует развитию определенных секторов экономики. Его использование связано с применением преференций и льгот. Налоги способствуют стимулированию или ограничению определенной деятельности, воздействию на экономическую деятельность предпринимателей, регулированию суммы денег в обороте. Современная налоговая система России имеет много преимуществ для физических и юридических лиц, таких как снижение налоговых ставок, целевые налоговые льготы, налоговые льготы для определенных категорий налогоплательщиков и так далее.

6. Дестимулирующая функция налогов связана с созданием налоговых барьеров для развития любых неблагоприятных экономических процессов. Как правило, эта задача решается путем повышения налоговых ставок.

Сбор налогов является одним из экономических методов государственного управления. Налоговая политика тесно связана с реализацией ценовой политики. С помощью налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, уровень налоговых по-

ступлений влияет на привлечение иностранных инвестиций, формируются доходы и доходы предприятия на хозяйственном счете. Используя налоги, увеличивая или уменьшая их, правительство обладает способностью предотвращать или поощрять производство, продажу, потребление определенных видов и видов экономической деятельности или определенных товаров.

Список литературы и источников:

1. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Поляк [и др.]; под редакцией Г. Б. Поляка, Е. Е. Смирновой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 385 с.

2. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. Г. Пансков. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 436 с. – (Серия: Бакалавр. Прикладной курс).

СТАМБУЛОВА Х.З, КАЧАКАЕВА З.А., КАРАМИРАЗАЕВА Ф.Ш. Роль малого предпринимательства в экономике страны

Малое предпринимательство является важной сферой современной рыночной экономики. Как показывает мировой опыт развитие малого и среднего предпринимательства является ключом к решению важнейших социально-экономических проблем, их развитие влияет на ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, означает быстрое создание новых рабочих мест.

За последние 15-20 лет во многих странах началось формирование, а в промышленно развитых странах бурное развитие малого бизнеса. Это проявляется, прежде всего, в переходе от массового, единообразного производства с гигантскими промышленными комплексами к небольшим промышленным структурам, к росту разнообразия, к гибкому учету пожеланий потребителей к производимой продукции и оказываемым услугам.

Зарубежный и отечественный опыт развития малого предпринимательства свидетельствует о его следующих преимуществах:

- более низкая потребность в первоначальном капитале;
- гибкость и мобильность малого бизнеса, позволяющие оперативно реагировать на запросы рынка, быстро адаптироваться к изменяющимся или местным условиям;
- большая независимость действий малых предприятий;
- относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности, особенно затраты на управление;

Собственники малых предприятий имеют высокий уровень личной мотивации в достижении успеха.

Существенным преимуществом малых предприятий является высокая скорость прохождения информации. Это обусловлено меньшим объемом информации на малых предприятиях и непосредственным общением руководителя и подчиненных.

Малые размеры предприятия обеспечивают ей хорошую управляемость при сравнительно низких управленческих расходах.

Малые предприятия лучше информированы об уровне спроса на местных рынках и могут быстро вводить изменения в продукцию и технологию производства часто товары производят по заказу потребителей.

Роль малых предприятий в современной динамичной жизни неуклонно возрастает. Как показывает опыт развитых стран, если в прошлом малые предприятия создавались как результат стремления многих открыть свое дело, то в настоящее время создание малых предприятий нередко иницируется крупными компаниями, которые поручают им вести отдельные виды производства или устанавливать тесные связи с рынком..

Конкретно роль малых предприятий проявляется в том, что их развитие способствует:

- созданию новых рабочих мест;
- внедрению новых товаров и услуг;
- удовлетворению нужд крупных предприятий;
- обеспечению специальными товарами и услугами.

Малые предприятия имеют важное социально-экономическое значение, так как способствуют достижению со-

циальной и политической стабильности, способны смягчить последствия структурных изменений, быстрее адаптируются к меняющимся потребностям рынка, вносят значительный вклад в региональное развитие, быстрее реализуют и используют технические, организационные и другие нововведения.

Окружающая среда для любого бизнеса играет огромную роль. И не только для бизнеса. Возьмем любой предмет движимый или недвижимый, - так вот все, что его окружает, может иметь значение. Человек, выбирая жилье или страну для проживания в ней, долго ищет то положительное вокруг, которое потом будет на него воздействовать.

Собственник, который хочет создать предприятие, постарается заранее защитить свой бизнес от разного рода воздействия. В этих случаях, как правило, анализируются факторы влияния и давления.

Рассмотрим, как может влиять, например, на строительный бизнес внешняя среда и чем эта среда отличается от внутренней среды. Первое, с чего необходимо начать при рассмотрении параметров внешней среды строительного бизнеса,- это провести исследование воздействия извне. Цель этого исследования – получить максимум информации об угрозах и возможностях внешней среды, которые необходимо учитывать при принятии ключевых решений по стратегии развития на заданную перспективу.

В основе формирования стратегии лежит глубокий и подробный анализ внешней среды и положения бизнеса в ней. Невозможно развивать бизнес, не выяснив состояние внешней среды и рыночные возможности для его ведения.

Анализ внешней среды позволяет выявить факторы, содействующие или препятствующие коммерческому успеху бизнеса. По мере усиления динамизма внешней среды такой анализ становится для участников бизнеса жизненно важным фактором, который определяет его выживание. Практика показывает, что не все элементы внешней среды имеют для бизнеса одинаковое значение, поэтому важная часть анализа – выявление тех из них, которые играют значимую роль.

Факторы ,воздействующие на бизнес, можно разбить на три основные группы:

Первая группа – это социальные, политические, юридические и гражданские факторы, которые являются законными, социально приемлемыми, и которые ограничивают действие бизнеса;

Вторая группа – это привлекательность бизнеса и условия конкуренции в ней. Те или иные действия со стороны конкурирующих компаний могут потребовать изменения стратегии. Поэтому необходимо тщательно изучать состояние отрасли и конкурентные условия в ней;

Третья группа факторов внешней среды – это деловые возможности, которые открываются перед бизнесом и возникающие перед ним угрозы. Эта группа факторов является ключевой и требует стратегических действий.

Оценка внешней среды бизнеса является обязательным условием разработки любой программы предприятия. Часто внешние условия изменяются так неожиданно, что нарушаются все планы и прогнозы. Окружение может быть таким нестабильным, что становится бессмысленной сама разработка долгосрочных планов и стратегий.

Роль малого предпринимательства в экономике страны

Малый и средний бизнес в рыночной экономике – это один из ведущих секторов, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового регионального продукта. В настоящий момент можно говорить о малом бизнесе и его развитии по количеству плательщиков, применяющих налогообложение по специальным налоговым режимам, которое использует большая часть субъектов малого предпринимательства.

Малый бизнес – это бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность, совокупность мелких и средних частных предпринимателей, прямо не входящих ни в одно монополистическое предприятие.

Сектор МП способен создавать новые рабочие места, а следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

В разных экономических условиях и странах малый бизнес зависит от ряда факторов, таких как природно-климатических, культурно-исторических и др.

Малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом и, следовательно, лучший выход для России - это создание такой политики государства, которая была бы направлена на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране

Можно считать, что данная тема является очень актуальной. Так как малый бизнес играет в экономике любой страны довольно большую роль. Он является неотъемлемой частью социально-экономической системы страны, обеспечивая стабильность рыночных отношений, втягивая большую часть граждан страны в эту систему отношений путем открытия ими собственного дела, обеспечивая высокую эффективность производства путем глубокой специализации и кооперации производства, что благоприятно сказывается на экономическом росте национальной экономики.

Список источников и литературы:

1. Надеждина Г. В., Василенко В. В. О государственном регулировании в сфере малого бизнеса // Экономический журнал . 2010. №17. С.140-143.

2. Теблоева Д. В. Состояние малого предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания [Текст] / Д. В. Теблоева // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г.Санкт-Петербург,декабрь 2014 г.). - СПб.:Заневская площадь, 2014. - С. 240-243.

3. КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-malogo-predprinimatelstva-v-ekonomike-strany-i-osnovnye-problemy-ego-razvitiya>

СТАМБУЛОВА Х.З., ЭМЕЕВА М. З., ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА: БЛАГО ИЛИ ПУТЬ К РАЗОРЕНИЮ?

Когда вы берете деньги займы, вы знаете, когда и как вы будете их возвращать? Скорей всего, да, так как вы сопоставляете сумму денег, полученных займы, с Вашими потенциальными возможностями. Взяв в долг определенную сумму до зарплаты, вы

отдаете себе отчет в том, что эта сумма должна быть, по крайней мере, не больше чем сама зарплата. В идеальном случае у Вас должны еще остаться средства для существования до следующей зарплаты.

Сегодня мы будем говорить о заемных средствах: кредитах и займах получаемых организацией. Что касается организации, то процесс получения займа или кредита и связанные с ним расчеты трудоемки. Достаточно сказать, что для получения кредита в банке Вам необходимо будет представить помимо пакета документов технико-экономическое обоснование (ТЭО) получения кредита. ТЭО представляет собой определенные расчеты, который позволяют банку получить ответ на два вопроса: выгодно ли для предприятия получение кредита (т.е. будет ли прибыль выше при получении кредита) и сможет ли оно вернуть кредит в оговоренный срок.

Причем, возможна такая ситуация, когда кредит может быть выгоден, но организация не сможет вернуть кредит в срок, и наоборот. Вы скажете, что так не может быть? - Нет, может. Это объясняет тем, что факт получения прибыли не является фактом получения денег, и наоборот. В данной конкретной ситуации мы не рассматриваем случай оплаты по факту. Вы можете реализовать товар на крупную сумму, но это не значит, что вам его оплатят в тот же день; вы также можете получить предоплату от клиентов, но это не значит, что вы получили прибыль, а также, что вы сможете в ближайшее время предоставить клиентам оплаченный ими товар.

По большому счету для организации нет особой разницы: берет ли она кредит или возмездный заем, - для нее это все равно заемные средства, которые надо возвращать. Очевидно, что кредит могут предоставить только кредитные организации: банки, инвестиционные компании и т.д., а заем – юридические и физические лица. Обычно к займам прибегают при определенных технологических операциях, как то – «перекачка» денежных средств, искусственное снижение кредиторской задолженности и т.д. Кредиты очень часто используются по своему непосредственному назначению, когда организации не хватает денежных средств на осуществление определенных платежных операций.

Помимо различных видов заемных средств существуют различные формы кредитов: краткосрочные и долгосрочные кредиты, кредитные линии, овердрафты, банковские гарантии. Перед финансистами очень часто встает вопрос: какая форма кредита наиболее выгодна для организации? Что к примеру лучше – банковская гарантия или кредит?

Если взять, к примеру, среднюю ставку по банковской гарантии и по кредиту, то получим, что кредит обходится дороже в три с лишним раза – 18% против 5% по банковской гарантии. Так ли это на самом деле?

Рассмотрим один пример, когда нам надо увеличить поставки товаров или мы начинаем торговать совершенно новым товаром, но у нас не хватает оборотных средств.

Мы можем взять кредит у банка или получить банковскую гарантию у того же банка с отсрочкой платежа 60 дней. Однако при использовании банковской гарантии поставщик отгружает нам товар на 1,5% дороже чем по факту оплаты деньгами. Сопоставим что выгоднее банковская гарантия под (5% годовых) или кредит (18% годовых).

Допустим нам нужна сумма равная 100 000 у.е. Пусть срок действия кредита и банковской гарантии будет равен 1 году. Кто-то может конечно подумать, что тут считать нечего: 18% больше, чем 5%. А то, что мы на каких-то 1,5% покупаем товар дороже, так это мелочь.

Но на практике все оказывается намного сложнее. Простой расчет: По кредиту мы должны будем заплатить за год 18 000 у.е. По банковской гарантии мы гарантировано должны заплатить 5 000 у.е.

Мы решили все-таки взять банковскую гарантию. Рассмотрим три возможных варианта развития событий.

1 вариант.

Мы берем товара на сумму 50 000 у.е. в месяц. Соответственно для простоты расчета возьмем оборот готовой продукции равный 50 000 в месяц. Получаем, что за год мы продадим товара на сумму 600 000 у.е. Потери с этой суммы составят $600\,000 \times 1,5\% = 9\,000$ у.е.

В итоге на банковской гарантии мы теряем: 9 000 + 5 000 = 14 000 у.е.

2 вариант.

В итоге на банковской гарантии мы теряем: $18\ 000 + 5\ 000 = 23\ 000$ у.е.

3 вариант.

Вопрос о получении кредита встает очень часто в тот момент, когда организации необходимо осуществить какой-либо платеж, а денежных средств на расчетных счетах для этого недостаточно.

Кредит берется организацией в основном для осуществления следующих видов деятельности: операционной (пополнение оборотных средств), инвестиционной (капитальные вложения, приобретение оборудования) и финансовой (погашение прочих кредитов и займов, замещение собственных средств заемными) и очень часто для перестраховки, когда в организации не ведется управленческий учет или отсутствует налаженная система контроля движения денежных средств. В этом случае, проценты, выплачиваемые по кредиту, остаются на совести финансового директора. Но, к сожалению, немногим финансистам хватает смелости признать свои ошибки и допущенные недочеты в управлении и планировании денежными потоками, Гораздо проще для них обосновать необходимость получения кредита, чем «распи-

саться» в собственной беспомощности или признать то, что они недостаточно квалифицированы.

Многие руководители, в том числе и финансовые директора, очень охотно прибегают к помощи заемных средств. Подчас, вспыхнувшее желание получить кредит, не может погасить даже утомительная процедура сбора пакета документов для банка. В таких случаях, к примеру директор, руководствуется следующей логикой: если при обороте в X рублей, мы зарабатываем Y рублей, то, получив кредит на сумму X рублей, мы заработаем $2Y$ за минусом процентов по кредиту.

Такой вариант развития событий, конечно же, имеет место быть, особенно в теории. Тем более что в теории при увеличении объемов продаж, при прочих равных условиях рентабельность на единицу продукции возрастает за счет неизменных постоянных расходов. А на практике все оказывается совсем по-другому. То, что у организации увеличились вдвое оборотные средства, не говорит о том, что у него должны увеличиться вдвое и продажи; а то, что у организации увеличились объемы продаж, не говорит о том, что по истечении срока кредита, она будет способна его погасить.

Помимо всего прочего у организации возникает проблема вывода денежных средств из оборота для погашения кредита. Те деньги, которые были получены в форме кредита, превратились или в товар или в основные средства, либо ушли на погашение кредиторской задолженности и прочих заемных средств. Неминуемо настанет время отдавать СВОИ деньги. А процесс вывода денежных средств для погашения кредита, как правило, достаточно болезненный. Только при грамотно построенной системе управления денежными потоками можно избежать серьезных последствий.

Так какая же польза для организации от заемных средств?

Получение заемных средств для предприятия может быть как глотком воздуха, недостающим звеном в финансово-хозяйственной деятельности, так и тяжким бременем в недалекой перспективе при их возврате.

Всегда ли осознано берутся кредиты? Как показывает практика, зачастую получение кредита обусловлено отсутствием в организации жесткой системы контроля движения денежных

средств, т.е. проценты по кредиту можно воспринимать как плата за «профнепригодность» финансовых управленцев не способных эффективно управлять денежными потоками предприятия.

Стоит отметить, что получение кредита практически всегда связано с неэффективностью его использования. Во-первых: руководящим звеном организации рассматриваются, в лучшем случае, одна-две формы кредита и никогда не рассматривается комбинация этих форм. Во-вторых: приоритет какой-либо форме кредита отдается после сравнения их между собой, а не по эффективности их применения в общем движении денежных средств.

Подчас получение кредита для организации становится бомбой замедленного действия, так как неэффективное использование кредита всегда приводит к неустойчивому финансовому состоянию предприятия, а именно – неспособностью организации платить по своим долгам.

Список источников и литературы:

1. Айвазян С.А. Прикладная статистика и основы эконометрики / С.А. Айвазян, В.С. Мхитарян.- М.: ЮНИТИ, 2011.- 240 с.
2. Анташов В.А. Практический контроллинг: управленческие решения, инновации / В.А. Анташов, Г.В. Уварова // Экономико-правовой бюллетень. 2011. N 10. С. 20.
3. Безбородова Т.И. Учет и анализ инвестиционного налогового кредита / Т.И. Безбородова // Налоги (журнал). 2010. N 2. С. 15.
4. Григорьев В.В. Оценка предприятия: теория и практика / В.В. Григорьев, М.А. Федотова.- М.: ИНФРА-М, 2011.- 320 с.

В современных условиях рыночной экономики немаловажная роль отведена на сектору малого и среднего предпринимательства (далее – МСП), который вот уже на протяжении нескольких десятилетий процветает во многих странах мира, в том числе и в России.

Развитие МСП, как показывает многолетний опыт ведущих стран, ведет к повышению эффективности экономики государств, в частности отдельных регионов, что в свою очередь ведет к росту благосостояния общества.

В настоящее время наблюдается динамичное развитие малого и среднего бизнеса, которое вызвано рядом его преимуществ, а именно:

- взаимозаменяемость работников;
- высокая скорость прохождения информации;
- относительно низкий размер стартового капитала;
- возможность отвоевать свою долю на рынке;
- простота в управлении;
- гибкость и мобильность, которые позволяют хозяйствующим субъектам быстро реагировать на запросы рынка, а также оперативно адаптироваться к изменяющимся условиям.

Наличие в экономике высоко развитого сектора малого и среднего предпринимательства помогает насытить рынок необходимыми товарами и услугами, преодолеть отраслевой и территориальный монополизм, расширить и усилить конкуренцию, способствовать развитию научно-технического прогресса и обеспечить население новыми рабочими местами.

Таким образом, без поддержки развития сектора МСП эффективное функционирование национальной экономики является невозможным. Поэтому одним из самых важных направлений экономической политики государства должно быть усовершенствование сферы малого и среднего бизнеса.

На сегодняшний день уровень развития института малого и среднего предпринимательства характеризуется динамикой эко-

номических показателей предприятий, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Динамика основных экономических показателей деятельности малых и средних предприятий в России за 2014-2016 гг.
[3]

Показатели	Малые предприятия			Средние предприятия		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Число предприятий (на конец года), ед.	2103780	2222372	2770 562	13691	19 278	13 346
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс.чел.	10789,5	10 377,6	10055,9	1585,8	2 036,6	1 676,6
Среднемесячная начисленная з/п работников	19201	17948	21546	26065	23 961	31 931
Оборот предприятий, млрд руб.	26392,2	44124,3	38877,0	5027,8	10 362,7	7 590,4
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	664,4	574,9	801,6	284,9	274,3	391,5

На конец 2016 г. в России число малых предприятий увеличилось и составило 2 770 562 ед., при этом за данный период наблюдается отрицательная динамика оборота предприятий. В то время, как число средних предприятий к концу 2016 г. сократилось до 13 346 ед., а оборот средних предприятий составил только 7 590,4 млрд руб.

Также важно отметить, что в России наблюдается рост числа субъектов МСП, осуществляющих свою деятельность в приоритетных экономических отраслях. Об этом нам свидетельствуют данные таблицы 2. Такая тенденция обусловлена тем, что в тече-

ние всего периода развития предпринимательства российское правительство делает все возможное для поддержания сектора МСП на должном уровне, путем совершенствования законодательной базы и создания благоприятных условий для экономического роста.

Таблица 2.

Динамика числа малых и средних предприятий по видам экономической деятельности на конец 2015-2016 гг., % [3]

Видэкономическойдеятельности	2015 г.	2016 г.
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	36,0	37,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	22,6	21,6
Строительство	11,8	12,1
Обрабатывающиепроизводства	9,6	9,0
Другиевидыдеятельности	10,1	8,9
Транспорт и связь	6,9	7,8
Сельскоехозяйство	2,6	2,4
Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии,газа и воды	0,4	1,0

В настоящее время в России на долю МСП приходится только 21% валового внутреннего продукта (ВВП). В то время как в Великобритании данный показатель составляет около 51% ВВП, в Германии – 53%, в Норвегии – 61% [4]. Значения данных показателей еще раз доказывают ключевую роль государства в развитии сектора МСП. Для этого власти ежегодно разрабатывают и реализуют государственные программы поддержки малого бизнеса. Государственная поддержка МСП осуществляется по следующим направлениям:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;

- создание льготных условий для использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, технических и информационно-технических ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий
- организация подготовки, переподготовки квалификации кадров для малых предприятий;
- проводят анализ состояния малого предпринимательства и эффективности применения мер по его государственной поддержке;
- организуют разработку и реализацию Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства, обеспечивают участие субъектов малого предпринимательства в реализации государственных программ и проектов, а также в поставках продукции и выполнении работ и услуг для федеральных нужд; подготавливают предложения об установлении для субъектов малого предпринимательства льгот по налогообложению и иных льгот, а также об использовании средств федерального бюджета и специализированных вне- бюджетных фондов Российской Федерации для поддержки малого предпринимательства [2].

Все вышеперечисленное свидетельствует о том, что государство со своей стороны старается создать все те необходимые условия, которые так или иначе способствуют эффективному развитию МСП. Но так как в России рыночные отношения недостаточно развиты, мероприятия, направленные на поддержку малого бизнеса, реализуются не в полной мере.

Среди факторов, тормозящих развитие МСП, следует выделить высокий уровень стоимости кредитных ресурсов. Такая ситуация связана с тем, что многие банки попросту боятся кредитовать данный сектор экономики, для которого характерна финансовая неустойчивость, приводящая к увеличению задолженности по полученным кредитам.

Также к негативным факторам стоит отнести высокий уровень налогообложения, бюрократию, низкий уровень защиты прав собственности. Но отдельно хотелось бы выделить такой фактор, как коррупция, с которой в нашей стране на протяжении многих лет активно борются.

В феврале 2018 г. Международное движение по противодействию коррупции Transparency International опубликовало новый рейтинг стран по уровню коррупции (Индекс восприятия коррупции - ИВК). Страны мира ранжируются по шкале от 0 до 100 баллов, где 0 – максимальный уровень коррупции, 100 – отсутствие коррупции.

По итогам 2019 г. Россия занимает лишь 135-е место с 29 баллами. Уже как третий год подряд наша страна набирает одинаковое количество баллов, т.е.

ее положение в индексе остается стабильным, но при этом меняется место (в 2015 г. – 119- место, в 2018 г. – 131-е место), что связано с переменами в других странах и с включением или исключением некоторых стран из индекса. Лидерами ИВК стали такие страны как Новая Зеландия – 89 баллов, Дания – 88 баллов и Финляндия, Норвегия, Швейцария набравшие по 85 баллов соответственно. В таблице 3 представлены страны, лидирующие в этом рейтинге.

Рейтинг стран по уровню коррупции (ИВК) за 2019 г. [5]

№	Страна	Индекс
1	Новая Зеландия	89
2	Дания	88
3	Финляндия	85
3	Норвегия	85
3	Швейцария	85
6	Сингапур	84
6	Швеция	84
8	Канада	82
8	Люксембург	82
8	Нидерланды	82
8	Великобритания	82
12	Германия	81

Несмотря на все усилия государства, которые направлены на поддержку МСП, наличие указанных проблем не позволяет малому бизнесу в нашей стране существовать и развиваться на том же уровне, что и во многих других странах. Поэтому чтобы перестать быть в роли вечно догоняющих, нам необходимо устранить этот существенный пробел в сфере предпринимательства.

Таким образом, подводя итог ко всему вышесказанному, можно сделать вывод, что развитие МСП является одним из приоритетных направлений для эффективного функционирования национальной экономики России. Ключевая роль в поддержке малого и среднего предпринимательства отведена государству. Так как развитие данного сегмента позволяет решить многие социально-экономические проблемы страны.

Список источников и литературы:

1. Быкова Н. Н., Рогозина Л. С. Проблемы развития малого бизнеса в России // Молодой ученый. — 2018. — №3. — С. 479-483.
2. Полухина А.Е. Государственная поддержка малого бизнеса // VII Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых с международным участием «Россия молодая» [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://science.kuzstu.ru/wp-content/Events/Conference/RM/2015/RM15/pages/Articles/IEU/5/16.pdf>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/>
4. Официальный сайт АО «Российской венчурной компании» [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <https://www.rvc.ru/>
5. Официальный сайт Трансперенси Интернешнл Россия [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <https://transparency.org.ru/>

Гюльмагомедова Г.А. Сравнительная характеристика налогообложения коммерческих банков в России и за рубежом

Коммерческие банки, в силу особенностей своего положения в финансовой системе экономики страны, являются необхо-

димой частью в обеспечении корректного и своевременного сбора налоговых отчислений в бюджет государства, что несомненно отражается на экономике страны в целом. Российская экономика, развиваясь в сложных, противоречивых условиях, испытывает на себе действие ряда позитивных и негативных факторов. Одним из таких ключевых факторов, оказывающих «влияние на предпринимательскую деятельность, является действующая налоговая политика государства»¹.

Поэтому, в современных условиях развития экономики России банковская сфера и ее налогообложение является важной составной частью национальных финансов [2].

Рассматривая налогообложение коммерческих банков в России, интересно провести сравнительный анализ с моделями налогообложения коммерческих банков, функционирующих в развитых странах мира. Данный анализ поможет выявить недостатки и наметить пути совершенствования налогообложения банков потому, что «знание зарубежного опыта необходимо, чтобы

1. не повторять ошибки, использовать наработанный опыт, ускорить процесс цивилизованных рыночных преобразований в России»².

2. В действующей системе налогообложения Российской Федерации коммерческие банки, как и другие субъекты предпринимательской деятельности, должны уплачивать следующие налоги: Налог на прибыль; НДС; налог на имущество; земельный налог; транспортный налог; налог на операции с ценными бумагами.

В странах с развитой рыночной экономикой, как и в России, существуют довольно специфические особенности в формировании налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и имеется практика предоставления налоговых льгот для финансовых институтов, в том числе и коммерческим банкам.

С начала 2002 г. по 2008 г. Ставка налога на прибыль была

¹ Леликова Н.А., Конвисарова Е.В. Зарубежный опыт налогообложения малого бизнеса // Успехи современного естествознания. 2014. №12-2. С. 127-129.

² Леликова Н.А., Конвисарова Е.В. Зарубежный опыт налогообложения малого бизнеса // Успехи современного естествознания. 2014. №12-2. С. 127-129.

24%, каждый год менялся процент поступления в федеральный, региональный и местные бюджеты. В период с 2009 г. и по настоящее время, ставка налога на прибыль снизилась до 20%. «Объектом налогообложения признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с гл. 25 НК РФ»³. В США налогообложение банков осуществляется по общим правилам налогообложения.

Таблица 1

Ставки налога на прибыль в США

Налоговая база нарастающим итогом с начала года, долл. США	Ставка	Необлагаемая сумма, долл. США
До 50 000	15%	0
От 50000 до 75000	7500 долл. США + 25%	50000
От 75000 до 100000	13750 долл. США + 34%	75000
От 100000 до 335000	22250 долл. США + 39%	100000
От 335000 до 1000000	113900 долл. США + 34%	335000
От 1000000 до 15000000	3400000 долл. США + 35%	10000000
От 15000000 до 18333333	5150000 долл. США + 38%	15000000
Свыше 18333333	35%	0

Источник: Данные по формам статистической налоговой отчетности [Электронный ресурс]: Официальный сайт Федеральной налоговой службы США. URL: <https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/i1120.pdf> (дата обращения - 12.03.2016).

Помимо федерального налога на прибыль банков, штаты в пределах своей юрисдикции устанавливают местный налог на прибыль банков. Главная особенность заключается в том, что налог во всех штатах различен. Размер местных налоговых ставок нескольких штатов США наглядно представлен на рисунке 2.

В некоторых штатах вместо местного налога на прибыль предусмотрена лицензия, за которую надо платить, в других - действуют специальные правила налогообложения банковской деятельности, в-третьих - разработаны специальные налоги. Иначе говоря, американская система налогообложения банков не такая щадящая, как в России. Учитывая тот фактор, что американские банки уплачивают налог на прибыль гораздо выше (на 75%), но не уплачивают НДС - так или иначе, налоговое бремя на российские банки ложится меньше, по сравнению с коммерческими банками США.

³ Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) Часть 2 от 05.08.2018.

В Германии налог на доходы корпораций взимается с балансовой прибыли компании. Ставка налога на прибыль установлена на уровне 15% плюс, так называемый, солидарный налог в размере 5,5% от ставки налога. Кроме того, существует муниципальный налог с оборота, или налог с продаж, который устанавливается местными органами власти. Объектом обложения выступает прибыль, полученная от предпринимательской деятельности, ставка в среднем составляет 14 - 17%.

Таким образом, эффективная ставка по налогу на прибыль корпораций составляет около 30-33%.

При формировании налоговой базы вычитаются все расходы, понесенные банком в результате финансово-хозяйственной деятельности. Важной особенностью налогообложения банков является то, что проценты за предоставленные кредиты налогом на доходы корпораций не облагаются.

Налог на прибыль корпораций в Великобритании представляет собой аналог данного налога в Российской Федерации. Ставка регламентируется финансовым законом Великобритании, зависит от размера получаемого дохода и меняется один раз в год. Налоговые ставки представлены в табл.2

Таблица 2

Налоговые ставки на прибыль банков в Великобритании

Уровень налоговой ставки	Доход от дивидендов	Доходы с накопительных банковских вкладов	Другие доходы	Уровень дохода в фунтах
Начальный уровень	10%	20%	20%	10000-41865
Базовый уровень	40%	40%	40%	41866-150000
Максимальный уровень	42,5%	42,5%	45%	Свыше 150000

Источник: Данные по формам статистической налоговой отчетности [Электронный ресурс]: Официальный сайт налоговой и таможенной администрации Великобритании. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs/> (дата обращения - 12.03.2016).

Во Франции предпочтительны косвенные налоги, особенно НДС, который составляет основную долю государственного бюджета (ставка НДС во Франции 18,6%). Акционерные общества уплачивают налог на прибыль.

Ставка корпоративного подоходного налога составляет 33,3%. Доходы от прироста рыночной стоимости долгосрочного капитала, то есть капитала, который находится на балансовой стоимости более 2-х лет, облагаются налогом по ставке 18%.

Рассмотрев налоговые системы различных стран и проанализировав отклонение процентных налоговых ставок зарубежных стран от российских, можно сделать вывод, что в России налоговые ставки значительно ниже. Налоговая база по рассматриваемым налогам различна, однако налоговая нагрузка коммерческих банков разных стран явно видна в таблице 3, из чего понятно, что в России налоговая нагрузка ниже.

Однако, у отечественной системы налогообложения банков есть резервы развития и совершенствования.⁴

При определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в России одной из самых серьезных проблем является право коммерческих банков и иных кредитных учреждений уменьшать налогооблагаемую прибыль на суммы отчислений в резервы на возможные потери по ссудам. Российские кредитные организации работают в сложных условиях экономической нестабильности, с которой и связана основная масса рисков. В такой ситуации создание резервов кредитных рисков после определения налогооблагаемой базы не имеет смысла. Наоборот, возможность отнесения сумм отчислений в резервы на расходы банков повысила бы устойчивость отечественных коммерческих банков, что положительно сказалось бы на укреплении банковской системы России в целом.

Самым приоритетным, для льготирования, выступает налог на прибыль, а именно возможен вариант введения специальной ставки для определенного вида налогоплательщиков. Для такого изменения в налогообложении банков не потребуется много усилий, т.к. стоит внести изменение только в ст. 284 НК РФ.

Стоит рассмотреть вариант дифференцированных налоговых ставок в зависимости от определенного вида деятельности

⁴ Коваленко Ф.А. Совершенствование налогообложения коммерческих банков как фактор развития банковского дела в России // Актуальные вопросы экономических наук. 2009. №8-2. С. 96-100.

банка. Так же стоит рассмотреть снижение ставки по налогу на прибыль банкам, предоставляющим долгосрочные кредиты на значимые для государства цели, например, на автодорожное строительство в рамках государственно-частного партнерства.

Данные изменения в налогообложении банков позволит государству контролировать (стимулировать) определенные направления в банковском секторе и активизировать интересы банков в повышении деловой активности. Введение льгот по налоговой ставке должно носить краткосрочный характер, по истечении определенного временного интервала будет проведен анализ результативности банка, на основании которого будет вынесено решение о пролонгации (прекращении) действия льготы.⁵

Таким образом, как показал анализ систем налогообложения за рубежом, ставки основных налогов на банковский сектор России оказались сравнительно ниже. Поэтому совершенствование налогообложения банков не следует направлять по пути банального снижения ставок налогов. В части административного налогового воздействия рекомендовано создать централизованный налоговый контроль и контроль за внутренней работой банка; в части законодательного воздействия следует ввести краткосрочное льготирование, дифференцирование налоговых ставок и рассмотреть изменения в налоговой базе по налогу на прибыль; в части судебного метода следует усовершенствовать пути решения противоречий при исполнении налогового законодательства.⁶

Проведя ряд предлагаемых мероприятий по оптимизации российской системы налогообложения банковского сектора, государство и кредитные организации придут к гармонии в области налогообложения. Банк будет удовлетворять свои интересы как коммерческая организация, государство будет получать своевременное пополнение бюджета, клиенты смогут уверенно поль-

⁵ Данные по формам статистической налоговой отчетности [Электронный ресурс]: официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ. [Электронный ресурс] URL: <https://www.nalog.ru/rn25/taxation/taxes/> (дата обращения: 25.03.2017).

⁶ Подковыркина И.Д., Самсонова И.А. Пути развития налогообложения коммерческих банков в современных условиях // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: www.scienceforum.ru/2015/1053/9861 (дата обращения: 15.03.2016).

зоваться услугами банка-лидера на выгодных условиях. Все это сможет в будущем вывести отечественную экономику на новый уровень, так как коммерческие банки играют немаловажную роль в финансово-экономической политике государства.

В целях стимулирования кредитования банками реального сектора предлагается:

1) предоставить предприятиям право относить на себестоимость комиссии, уплачиваемые банкам за поддержание лимита овердрафта и кредитной линии;

2) расширить перечень льгот предприятиям и банкам, участвующим в лизинговых операциях;

3) расширить перечень видов обеспечения, учитываемого в целях формирования резерва на возможные потери по ссудам, на гарантии и поручительства первоклассных российских банков и предприятий;

4) дать банкам возможность не формировать или относить расходы по формированию резерва на возможные потери по ссудам на себестоимость;

5) вернуться к льготированию ставки по налогу на прибыль для банков, доля предоставленных кредитов приоритетным отраслям экономики (сельскому хозяйству, автомобилестроительной отрасли, электронике и т.д.) для которых превышает определенный предел в составе суммарных активов;

6) освободить от обложения проценты, полученные по кредитам, выданным приоритетным отраслям;

7) предоставить предприятиям возможность относить проценты по кредитам в полном объеме на себестоимость (как текущие, так и просроченные).

Анализ налогообложения коммерческих банков и других кредитных учреждений в России позволяет сделать вывод о необходимости детального изучения правовых основ банковской деятельности и налогового права за рубежом. Банковский сектор не должен иметь каких-либо льгот и привилегий по линии налогообложения. Принципиальное значение для кредитных организаций имеет адекватное определение доходов, расходов, относимых на себестоимость банковских услуг и налогооблагаемой базы.

Совершенствование налогообложения кредитных организа-

ций возможно исходя из содержания проводимых ими операций с учетом результатов анализа практики применения российского налогового законодательства и международного опыта.

Список литературы и источников:

1. Белоглазова Г.Н. Аудит банков: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2016
2. Бутыльков М.Л. Налогообложение как фактор банковской деятельности. – М.: Финансы и кредит, 2017.
3. Васильева Е.В. Практика налоговых органов в борьбе со способами уклонения оплаты налогов. // Финансы - 2016 №3
4. Герасимова В.В., Малеева А.В. Развитие налогообложения российских коммерческих банков // Сборник научных трудов СевКавГТУ. 2007. № 6.
5. Гончаренко Л.И. Налогообложение организаций финансового сектора экономики - М.: «Финансы и статистика» - 2014
6. Галкин С.С. Проблемы налогообложения обыкновенных и экзотических опционов // Налоговая политика и практика // №1 2016
7. Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.. Основы налогообложения и налогового законодательства. – СПб.: Питер, 2007.

Дибиров И. М. Оздеаджиева Э.Д.

Новые банковские услуги и процесс их развития в России

В связи с быстрыми темпами глобализации и интеграции экономических процессов по всему миру, спектр банковских услуг и банковских продуктов расширяется. Поэтому российский рынок характеризуется разделением новых сегментов. Каждый такой сегмент имеет собственную таможенную базу, в которой

есть определенное количество клиентов банка, имеющих банковские счета, карты, открытые депозиты и выданные кредиты.

Учитывая меняющиеся предпочтения клиентов, быстрые темпы развития технологий и постоянные изменения в конкурентной среде, предоставление банком услуг и продуктов, которые будут использоваться в течение длительного времени, становится бесполезным. В этом случае конкуренты банка начинают разрабатывать новые продукты и услуги или улучшать существующие продукты. Поэтому любой банк обязан иметь собственные технологии и идеи для разработки чего-то нового или улучшения своего существования.

Есть много факторов, которые заставляют банки создавать новые продукты или улучшать свои существующие продукты. Потребительский спрос является фактором, который оказывает наибольшее влияние. С помощью запросов, писем, жалоб вы можете определить свои потребности и желания. Кроме того, банкам необходимо контролировать круг своих конкурентов и делать его максимально привлекательным для клиентов.

Также узнать о желаниях клиентов можно узнать с помощью обслуживающего персонала, который находится в повседневном контакте с клиентами. Поэтому для увеличения числа клиентов банки должны открывать консультативные отделы или разделы на своих сайтах, где потенциальный клиент сможет получить исчерпывающие и понятные ответы на интересующие его вопросы.

Количество людей, использующих пластиковые карты, растет, поэтому рекомендуется увеличить количество банкоматов и банкоматов, особенно в людных местах.

Банкам необходимо увеличить кредитование населения и расширить ассортимент кредитных продуктов. Наиболее перспективными видами кредитов являются ипотечные, учебные и автокредиты, а также так называемые схемы вложения, которые после внесения определенной суммы денег клиенту зачисляются на их сберегательный счет.

На сегодняшний день банк может предложить клиентам около 200 видов различных банковских продуктов и услуг. Следует иметь в виду, что не все банковские операции существуют ежедневно и используются в практике конкретного банковского учреждения. Существует определенный базовый набор, без кото-

рого банк не может работать и не существует (прием депозитов, займов, платежей наличными и расчетов).

Вскоре не нужно будет стоять в окне банка, потому что практически все банковские операции можно проводить через Интернет.

В настоящее время новые технологии широко распространены, и, например, обслуживание клиентов через интернет-каналы становится все более популярным для банков. Банковские технологии адаптированы к потребностям клиентов. Банки активно развивают интернет-банкинг, стараясь расширить функции банкоматов и превратить их в комплексный банковский офис, в этом случае вы можете открыть депозит, оплатить операционные расходы и так далее.

На данный момент этот вопрос очень важен, передовые технологии развиваются и необходимы для удовлетворения качественных потребностей клиентов, особенно в текущих рыночных условиях люди не хотят доверять свои депозиты в банках.

Основная задача кредитных организаций сегодня - сохранить их репутацию, а также не потерять доверие клиентов и повысить ликвидность для стабильности рынка.

Сегодня будущее рынка банковских продуктов и услуг в России стало актуальной проблемой экономического развития. В последние годы рыночные тенденции в сфере банковских услуг и продуктов оценивались следующим образом:

- Быстрое развитие информационных, в том числе банковских, технологий, которые позволят банкам расширить спектр предлагаемых услуг и продуктов;

- реструктуризация финансово-банковских структур, характеризующихся появлением новых сегментов;

Расширение спектра банковских услуг и банковских продуктов связано с быстрыми темпами глобализации и интеграции экономических процессов по всему миру. Поэтому российский рынок характеризуется разделением новых сегментов. Каждый такой сегмент имеет собственную таможенную базу, в которой есть определенное количество клиентов банка, имеющих банковские счета, карты, открытые депозиты и выданные кредиты.

Учитывая изменения в предпочтениях клиентов, высокие темпы технологического развития и постоянные изменения в

конкурентной среде, банк потеряет предоставление услуг и продуктов, которые использовались в течение длительного времени. В этом случае конкуренты банка начинают разрабатывать новые продукты и услуги или улучшать существующие продукты. Поэтому любой банк обязан иметь собственные технологии и идеи для разработки чего-то нового или улучшения своего существования. Например, методы улучшения кредитования не должны интерпретироваться как разработка совершенно новых видов кредитов или с новыми условиями, а скорее улучшение предлагаемых форм.

Есть много факторов, которые заставляют банки создавать новые продукты или улучшать свои существующие продукты. Потребительский спрос является фактором, который оказывает наибольшее влияние. С помощью запросов, писем, жалоб вы можете определить свои потребности и желания. Кроме того, банкам необходимо контролировать круг своих конкурентов и делать его максимально привлекательным для клиентов.

Также узнать о желаниях клиентов можно узнать с помощью обслуживающего персонала, который находится в повседневном контакте с клиентами. Поэтому для увеличения числа клиентов банки должны открывать консультативные отделы или разделы на своих сайтах, где потенциальный клиент сможет получить исчерпывающие и понятные ответы на интересующие его вопросы.

Количество людей, использующих пластиковые карты, растет, поэтому рекомендуется увеличить количество банкоматов и банкоматов, особенно в людных местах.

Банкам необходимо увеличить кредитование населения и расширить ассортимент кредитных продуктов. Наиболее перспективными видами кредитов являются ипотечные, учебные и автокредиты, а также так называемые сберегательные схемы, которые включают кредитование после накопления определенной суммы денег на вашем сберегательном счете.

Российские банки сильно отстают в развитии от других банков. Если используются новые идеи и современные технологии, недостатки задержки могут быть уменьшены.

Применение опыта зарубежных банков в практике российских банков также может оказать положительное влияние на формирование и развитие рынка российских банковских услуг и

продуктов по следующим направлениям: банковские счета и карты, платежи и платежи через Интернет, финансовые консультации. риск операции. В настоящее время российские банки уже активно используют опыт зарубежных банков в своей практике. Все виды электронных услуг успешно развиваются.

Однако, по-прежнему, основной проблемой рынка банковских услуг и продуктов в РФ остаётся неинформированность и неграмотность населения, а также недостаточное развитие банковских технологий. Решить данные проблемы возможно при помощи внедрения банковских инноваций .

Банковские инновации - это набор специализированных банковских продуктов, внедрение и использование которых в конечном итоге приведет к улучшению существующих услуг и продуктов и, следовательно, к улучшению обслуживания клиентов. Однако опыт отечественных банков в развитии банковских технологий очень ограничен из-за действующего законодательства, которое не позволяет разрабатывать, внедрять и использовать новые банковские услуги.

Всё это оказывает негативное влияние замедляет развитие рынка банковских услуг и продуктов при том, что финансовый и банковский сектор сами по себе развиваются очень быстро: растёт количество банков, универсализируется их деятельность, становится востребованным индивидуальный подход к каждому клиенту. Именно поэтому большое значение в развитии отечественного рынка имеет опыт банков зарубежных стран в области разработки и внедрения услуг и продуктов.

Сегодня в России присутствуют банки, которые смогли правильно применить опыт банков зарубежных стран, благодаря чему смогли выйти на международный рынок банковских продуктов и услуг. Сбербанк России, Росбанк, ВТБ24 – эти банки предоставляют широкий ассортимент услуг и продуктов для экспортёров, благодаря чему способны поддерживать международные кредитно-финансовые и расчётно-платёжные отношения с банками зарубежных государств.

Благодаря этому сотрудничеству российские банки приобретают опыт в следующих областях: сбор, обобщение и анализ данных о видах банковских продуктов и услуг иностранных банков;

- улучшение сотрудничества между зарубежными филиалами отечественных банков и международными кредитными организациями;

- применять на практике мировой опыт менеджеров иностранных банков разных уровней;

- Совместное сотрудничество отечественных и зарубежных банков в сфере инновационного банкинга.

В настоящих условиях экономики рынок банковских услуг и продуктов в России может предложить абсолютно новый для него продукт. Этот продукт будет называться портативным электронным устройством.

Он способен хранить в оперативной памяти свои данные на всех пластиковых картах и счетах владельцев, а также на сберегательных счетах, кредитах, депозитах, которые расположены повсеместно. Этот продукт позволяет владельцу сэкономить время и выполнять все операции с отдельного устройства, что гарантирует высокий уровень эксплуатационной безопасности.

Если в будущем российский рынок банковских услуг и российские продукты будут полностью основываться на применении опыта зарубежных банков в сфере банковских инноваций, это позволит рынку обрести новый уровень развития для улучшения работы банковских учреждений, увеличения количества услуг и банковских продуктов. , увеличить их количество и их количество. удовлетворенность клиентов

За последние два-три года были выявлены два значительных изменения на рынке банковских технологий. Во-первых, за этот период уровень обслуживания корпоративных клиентов выровнял уровень обслуживания физических лиц с точки зрения скорости работы, скорости и простоты получения кредитов и различных видов услуг на удаленных каналах обслуживания. Статистические данные об использовании мобильных приложений юридическими лицами, карточных продуктов, технологий оплаты контактов и других нововведений, которые ранее были доступны только конечному потребителю, росли и быстро растут.

Видимое изменение - это значительное сокращение времени, в течение которого инновации приобретаются рынком и приобретают широкую популярность. Пять лет назад внедрение новых продуктов в повседневную жизнь было долгим и медленным. Се-

годня на потребительском рынке, похоже, существует психологический барьер. Часто пользователи более положительно относятся к новому цифровому продукту, чем к создателям такого продукта.

Консерватизм и инерция больше не демонстрируются покупателями, а продавцами, когда они оценивают готовность «чисел» пожилых людей или жителей недоступных районов страны. Как правило, волна спроса на инновации исходит из Москвы через Санкт-Петербург, распространяется в города с населением более миллиона человек, а затем распространяется на другие территории. По словам участников дискуссии, сегодня такой период разработки новых продуктов занимает в среднем от полутора до двух лет.

Еще один круг обсуждений — о тенденциях, которые в ближайшие годы продолжатся и будут поддержаны инвестициями со стороны банков. К таким основным трендам эксперты отнесли следующие:

- технологическая конкуренция за упрощение всех форм дистанционного взаимодействия клиента с банком;

- перевод кредитования в онлайн и рост сегмента онлайн-кредитования;

- рост использования AI-технологий;

- все более широкое использование голосовых помощников с одновременным ростом функций и качества голосовой помощи;

- платежи с помощью QR-кодов;

- развитие открытого API для интеграции с партнерами;

- рост доли нефинансовых сервисов в банковских продажах.

В практике банковских услуг использование AI-технологий в работе с внешними источниками данных о клиенте — как в процессе кредитного скоринга, так и в генерировании персонализированных предложений — уже не новость. Кейсы с использованием предиктивных финансовых расчетов встречаются реже.

Последней разработкой Целей развития тысячелетия является коллекция ботов, продавцов ботов и помощников ботов. В строгих правилах форума было невозможно показать уровень электронной симпатии Целей развития тысячелетия, но недавние демонстрации в других местах удивили аудиторию. Были проде-

монстрированы неожиданные навыки ведения переговоров, включая сборщика ботов: он отвечал должным образом, он поддерживал доброту и вежливость в любом разговоре, но не отступал от своего профессионального долга: он давил на конкретного клиента, чтобы он погасил кредит.

Аналитики говорят, что в ближайшие два-три года возможности голосовых помощников значительно возрастут, и быстрый рост их использования будет замечен не только корпорациями, но и отдельными лицами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Пронина А.М. Стратегические перспективы развития рынка банковских услуг в России на фоне финансового кризиса // Банковское образование. - 2017. - №6. - с.134

2. Развитие услуг для корпоративных клиентов как фактор устойчивости банков, <http://bankir.ru>

3. Ревенков П. В. Электронный банкинг: управление операционным риском // Банковское дело. 2016. № 2.

4. Смирнова Е.И. Динамика изменений отношения россиян к банкам и их продуктам // Организация продаж банковских продуктов. - 2009. - № 3.- с. 25–29. Серегин А.Ю., Червонный К.И. Рынок ДБО в России и в мире. Перспективы развития электронного банкинга в России // Банковские технологии. 2018. № 10.

5. Саксельцева Е.Г.. Возможности применения зарубежных банковских технологий безналичных расчетов в российской практике // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2019. – №1. – с.22

6. Финансы и кредит [Электронный ресурс]: учебник/ С.М. Сюркова [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2015.— 456 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57825.html>.— ЭБС «IPRbooks»

7. www.vedomosti.ru

8. Бюллетень банковской статистики, <http://www.cbr.ru>, 2019. № 1.

9. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2019 году, <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=Nadzor>

МАХМУДОВА А. Р., МУСАЕВА Х. Х., ХАМЗАТОВА И. З. Становление и развитие малого инновационного предпринимательства в России

История отечественных малых инновационных предприятий включает в себя два исторических этапа:

I этап - со второй половины 1980-х и до конца 1990-х гг. Данному этапу было свойственно использование малыми предприятиями в сфере инноваций уже готовых разработок, в расчете на их коммерциализацию; охват инновационным предпринимательством традиционных отраслей химической промышленности, машиностроения, приборостроения; практически полное отсутствие необходимой для ведения инновационного бизнеса инфраструктуры. Однако, в подобных условиях стало невозможным дальнейшее эффективное развитие инновационной деятельности предприятий малого бизнеса, а потому стал проявляться куда более настойчивый их интерес к новым инновационным продуктам, технологиям производства, собственным инновационным разработкам.

II этап – с 1999 г. по настоящее время.

Данный период характеризуется проведением собственных инновационных изысканий и разработок, их освоением, организацией опытного производства, переходом от традиционных отраслей размещения инноваций к биотехнологиям, телекоммуникационным и информационным технологиям, формированием пусть не совсем развитой, но инфраструктуры, продвижением предприятиями своей инновационной продукции на рынок, высокорискованностью.

На сегодняшний день в условиях применения к Российской Федерации различного рода санкций со стороны Запада наблюдаются позитивные подвижки инновационного развития отечественных предприятий, создаются гибкие организационные структуры, активно используется потенциал малых инновационных предприятий.

Федеральным законом №209 от 24.06.2007г. «О развитии малого и средне- го предпринимательства в Российской Федерации» установлено, что под малым предприятием понимается не-

большая компания, зарегистрированная в форме крестьянского фермерского хозяйства, индивидуального предприятия или общества с ограниченной ответственностью, имеющая установленные законодательством параметры.

С июня 2015 года, благодаря внесенным поправкам и изменениям в федеральное законодательство, появилось право малого предприятия повышать долю инвестирования с иностранных организаций в уставной капитал до 48%, а размер выручки за предыдущий год стал ограничен 800 млн.рублей. Осталось неизменным лишь численность сотрудников предприятия – не более 100 человек. Тем не менее, в данном законе не показаны критерии собственно самого малого инновационного предприятия.

На практике выделяют восемь классификационных групп малого инновационного предприятия: технологические; наукоемкие; базисные; улучшающие; продуктовые; производственные; управленческие; процессные.

В 1991 г. Европейским Союзом была разработана программа TACIS (Technical Assistance for the Common wealth of Independent States, Техническая помощь Содружеству Независимых Государств (СНГ)) [25]. Программа TACIS до 2006 года помогала разным государствам, включая РФ, в разных направлениях деятельности. Один из таких направлений было предоставление грантов на предоставление помощи государствам СНГ. В соответствии с правовыми актами ЕС, программа TACIS определяла собственные критерии малых инновационных предприятий:

1. Производимая доля продукции старше трех лет не более 10%.
2. Затраты на НИОКР не менее 10% в год от всех расходов предприятия.
3. Отгруженная доля готовой инновационной продукции не менее 30% за год.

В России малое инновационное предприятие является основой для становления среднего или крупного предприятия.

Создание малых инновационных предприятий на основе ВУЗа регулируется и осуществляется согласно Федеральному закону №127-ФЗ от 23.08.1996г.

«О науке и государственной научно-технической политике»,

целью которого является создание условий для практического внедрения в производственный процесс результатов инновационной деятельности, права на которые принадлежат бюджетным научным и образовательным учреждениям.

Закон предусматривает различные формы поддержки инновационных предприятий, созданных на базе ВУЗа: предоставление налоговых льгот, образовательных услуг, информационной и консультационной поддержки, содействие в формировании пакета проектно-сметной документации, формирование спроса на инновационный продукт, финансовое обеспечение инновационной деятельности (в том числе предоставление субсидий, грантовая поддержка, кредитование, предоставление займов и гарантий, взносы в уставный капитал инновационных предприятий, реализация целевых программ, подпрограмм и проведения мероприятий в рамках государственных программ РФ, поддержки экспорта, обеспечение необходимой инновационной инфраструктуры).

На сегодняшний момент малые инновационные предприятия оцениваются как наиболее выгодный старт для молодого ученого. За счет санкций у отечественного промышленного предприятия появляется возможность работать по программе импортозамещения.

Список источников и литературы:

1. Доклад «О состоянии делового климата в России в 2016 году»: [сайт] <http://media.rspp.ru> (дата обращения 22.01.2018).

2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства: [сайт] <https://ofd.nalog.ru/> (дата обращения 22.01.2018).

3. Правительство Тверской области: [сайт] URL: <http://тверскаяобластьрф/> (дата обращения 24.01.2018).

4. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов. [Электронный ресурс] // Режим доступа: WWW.consultant.ru/edu.consultant.ru/. - Загл. с экрана.

5. Российский союз промышленников и предпринимателей / Аналитика: [сайт] www.rspp.ru (дата обращения 22.01.2018).

6. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года (вместе с "Планом мероприятий ("дорожной картой") по реализации Стра-

тегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года"): Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р (ред. от 08.12.2016). [Электронный ресурс] // Режим доступа: WWW.consultant.ru/edu.consultant.ru/. - Загл. с экрана.

Асхабалиев И. Ч., Дагирова Н.А. ПОВЫШЕНИЕ БАНКОВСКОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Совершенствование банковской деятельности и определение основных направлений развития банков являются одними из ключевых проблем современного экономического развития общества. В последнее время вопросы банковского дела, связанные с собственным капиталом и его капитализацией привлекают особо пристальное внимание мировой общественности и науки. От размера собственного капитала банка, его структуры во многом зависят финансовые результаты деятельности кредитной организации, а также возможности увеличения вложений в экономику страны и расширения спектра услуг, оказываемых субъектам экономики.

Именно стратегический подход к повышению капитализации коммерческих банков и обеспечению достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков можно отметить в качестве важнейшего условия развития банковской деятельности и повышения устойчивости коммерческих банков. Иными словами, стратегии капитализации принадлежит ведущая роль в обеспечении стабильности банка, эффективности его работы, расширении его деятельности, а в конечном итоге - в поддержании его конкурентоспособности.

В этой связи необходимость поиска путей дальнейшего развития, активизации и повышения эффективности банковского бизнеса путем наращивания капитальной базы подтверждает актуальность исследования.

Необходимость капитализации банковского сектора напрямую взаимосвязана с решением проблемы инвестиций в России, которые должны обеспечить рост российской экономики темпами, предусмотренными правительственной программой. Банковская система должна обеспечить полноценное выполнение своей функции по трансформированию сбережений и накоплений в кредиты и инвестиции. Расширение объемов активных операций, возможность концентрировать ресурсы и принимать на себя большие риски, сохранение и укрепление общественного доверия в надежности банковской системы требуют повышения ее устойчивости, в т.ч. в капитальной базе.

Наращивание капитализации банков — один из главных параметров, обеспечивающих стабильность и надежность банковского сектора в целом.

Рассмотрим подходы к определению понятия капитализации, которые подаются в различных словарях экономической теории.

Во-первых, капитализация рассматривается как использование ее на расширение производства.

Во-вторых, отмечается, что капитализация — это процесс формирования фиктивного капитала в виде акций, облигаций, закладных листов ипотечных банков, других ценных бумаг.

В-третьих, капитализация — это процесс реализации имущества предприятия с целью увеличения денежного капитала.

В условиях постоянной трансформации экономических отношений, нужно выделить такое понятие, как рыночная капитализация, которая представляет собой стоимость ценных бумаг, которая установлена котировками на фондовом рынке. Рыночная капитализация коммерческих банков характеризуется их рыночной стоимостью или стоимостью пакетов акций, долей, паев. Часто под капитализацией банковского сектора понимаются собственные средства банков и их достаточность для покрытия принятых рисков.

В банковской практике чаще всего выделяют также два метода управления банковским капиталом [7, с.140]:

- метод внутренних источников пополнения капитала;
- метод внешних источников пополнения капитала.

Проведенное нами исследование позволяет сделать вывод, что процесс управления капиталом банка, и в частности регулятивным капиталом, является достаточно сложным и многогранным, что требует как от самих банков, так и от регуляторных органов постоянного пристального внимания, использования новейших методов расчета капитала, надежного управления рисками и обеспечения эффективного использования в интересах владельцев банков и общества в целом.

Низкий уровень капитализации банковской системы России является следствием, в частности, следующих причин макроэкономического характера:

а) наблюдавшегося в период 90-х годов падения промышленного производства, низких темпов роста ВВП, уменьшения объёма инвестиций, высокой инфляции, уменьшения прямого государственного участия в увеличении капитала банковской системы, а также ряда других факторов;

б) радикального сжатия реальной денежной массы в эти же годы в результате проводившейся либерализации цен, приведшей к тому, что рост цен значительно обогнал увеличение денежной массы.

К одной из наиболее важных проблем в банковской деятельности относится определение оптимального объёма собственного капитала. Достаточный капитал поддерживает жизнеспособность банка на всех этапах его функционирования и имеет важное значение для обеспечения его платежеспособности и устойчивости [5, с.109].

Основным источником капитализации российских банков можно считать сумму прибыли оставшейся после выплаты дивидендов. В последние годы наметилась положительная тенденция показателя прибыли банковского сектора.

Анализ тренда говорит о возрастании прибыли с 2011 по 2014 г., однако период с 2014 по 2016 г. говорит и снисходящем тренде. Замедление роста рисков находит отражение и в динамике резервов на возможные потери: с начала 2016 г. они увеличились на 1358 млрд. руб., и с начала 2015 г. они увеличились на 188 млрд. руб. (рис. 1) [14].



Рис. 1. Финансовый результат банковского сектора за 2011-2017 гг., млрд. руб. [14]

В целом события последних лет в отечественном банковском бизнесе демонстрируют насколько значительными могут быть риски, которые в один миг приводят многомиллионные, когда-то процветающие банки к банкротству.

Прибыль (нетто) банковского сектора за 2018 г. составила 1345 млрд руб., превысив результат 2017 г. в 1,7 раза. В декабре действующие кредитные организации получили прибыль в размере 65 млрд руб. (в декабре 2017 г. – убыток в размере 82 млрд руб.).

Рентабельность активов банковского сектора по итогам 2018 года ожидаемо оказалась выше прошлогоднего уровня (1,5% против 1,0%), рентабельность капитала составила 13,8% (против 8,3% за 2017 год).

Прибыль крупнейшего банка страны, составляющая более 42% от общего финансового результата прибыльных банков за год, выросла до 811,1 млрд рублей (674,1 млрд рублей за 2017 год) [14].

Перспективным направлением для банковской системы России в современных экономических условиях является проведение кредитными организациями IPO на международных рынках.

В связи с усилившейся конкуренцией в банковском секторе коммерческие банки вынуждены искать новые источники повышения своей капитализации. Одним из таких инструментов

привлечения финансовых ресурсов является первичное предложение акций на открытом рынке (IPO).

В результате проведенного исследования сделаны следующие выводы и предложения.

Одним из важнейших путей повышения капитализации банка, является направление собственной прибыли в капитал банка.

Следующим направлением повышения капитализации является переоценка фондов банка.

Немаловажное значение при планировании капитализации банка имеет дивидендная политика. Снижение и увеличение дивидендов по акциям банка является достаточно гибким инструментом увеличения собственного капитала.

В целях повышения капитализации банка, особенно в условиях кризиса применяется такой важный инструмент, как использование средств, привлеченных на условиях субординированного долга.

Достаточное влияние на уровень капитализации оказывает участие государства в капитале кредитных организаций.

Современной тенденцией в области повышения капитализации банков стала продажа части активов и аренда основных фондов.

Слияния и поглощения, как механизм увеличения капитала банка, подразумевает объединение банковских институтов в одну организацию с общим капиталом.

Стратегия увеличения собственного капитала с использованием средств иностранного стратегического инвестора является достаточно привлекательной, поскольку позволяет привлечь значительный объем средств и установить партнерские взаимоотношения с крупными иностранными организациями.

Немаловажное значение при планировании капитализации банка имеет, привлечение средств акционеров банка.

Достаточное влияние на уровень капитализации оказывает размещение акций по закрытой подписке (Non-Public Offering , Private Placement).

В целях повышения капитализации банка осуществляется выпуск обыкновенных и привилегированных акций путем выхода банка на IPO. Размещение акций коммерческих банков на рынке

ценных бумаг представляет собой наиболее перспективный путь повышения капитализации.

Список источников и литературы:

1. Федеральный закон от 18.07.2009 N 181-ФЗ "Об использовании государственных ценных бумаг// СПС Консультант-плюс.
2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. № 395-1 (последняя редакция). // СПС Консультант- плюс..
3. Инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180-И (ред. от 27.11.2018)
«Об обязательных нормативах банков» (ред. от 25.10.2013) // СПС Консультант- плюс.
4. Положение Банка России от 04.07.2018 N 646-П "О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций ("Базель III")" (ред. от 27.11.2018) // СПС Консультант- плюс.
5. Балакина Р.Т. Банковское дело [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов, обучающихся по экономическим направлениям подготовки бакалавров/ Балакина Р.Т.— Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2015.— 332 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/59586.html>.— ЭБС «IPRbooks»
6. Банковское дело [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Мягкова Т.Л.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Корпорация «Диполь», 2015.— 212 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30497.html>.— ЭБС «IPRbooks»
7. Валенцева Н.И., Лаврушин О.И., Мамонова И.Д., Ширинская З.Г. Банковский менеджмент/ под ред. О.И.Лаврушина. 2009
8. Диденко З.Г., Черновалов С.С. Оценка величины и достаточности собственного капитала банка // Экономика и управление. 2012. № 6 (80).
9. Информационное агентство «Банки.ру». Режим доступа - <https://www.banki.ru/> [Электронный ресурс]

10. Информационное агентство «БанкИнформСервис». Режим доступа- <https://bankinform.ru/> [Электронный ресурс]
11. Леонов М.В. Особенности формирования и использования собственного капитала коммерческого банка в России // Казанский экономический вестник. 2013. № 6.
12. Матвеев А.А., Просалова В.С. Развитие российской банковской системы: тенденции, проблемы и перспективы // Территория новых возможностей // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. - 2012. - № 1. - С. 120-126.
13. Официальный сайт Базельского комитета по банковскому надзору: www.bis.org/bcbs [Электронный ресурс].
14. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Банковский сектор, Центральный банк Российской Федерации. Режим доступа- <http://www.cbr.ru/analytics/> [Электронный ресурс]

Махмудова А. Р., Джавтаева С. Г., Фарзулаев А. А. Экономическая теория счастья как направление научных исследований

Современная экономическая наука прошла большой путь в последние десятилетия. Исследование того, как уровень счастья людей зависит от уровня дохода, – еще один яркий пример экспансии экономической мысли.

Экономическая теория счастья (economicsofhappiness) — одно из новых направлений современных исследований. В центре внимания — субъективные представления личности об удовлетворенности своей жизнью как экономический феномен. Кроме того, эта теория рассматривает, какие экономические факторы и в какой степени определяют человеческое счастье, как счастье человека зависит от уровня экономического развития страны и как ощущение человеком собственного счастья влияет на результативность его экономической деятельности.

Новое направление «Экономика счастья» возникло на стыке трех наук: экономики, социологии и психологии в 70-е гг. XX в. Группа американских ученых под руководством Ричарда Истэрлина обнаружила, что доходы людей за исследуемый период существенно выросли, а доля счастливых людей практически не изменилась. Полученные выводы были названы «парадоксом Истэрлина».

Уровень «счастья» для отдельного человека возрастает пропорционально увеличению дохода до тех пор, пока у индивидуума не удовлетворены первые жизненные потребности: «нормальные» еда, одежда, жильё, отдых. Далее, по мере того, как возрастает уровень дохода, уровень «счастья» растёт всё медленнее, начиная во всё большей степени зависеть от нематериальных факторов. Уровень «счастья» связан не с абсолютным значением дохода на душу населения, а с «относительным» доходом. Люди постоянно сравнивают условия своей жизни и жизни других людей и, в зависимости от этого они становятся «счастливее» или нет.

Эти исследования вызвали широкий резонанс в научных кругах, поскольку выводы ученых поставили под сомнение традиционное стремление общества к увеличению потребления в виде достижения роста реального ВВП на душу населения

Факторы счастья разнообразны, и среди них на первый план вы ходят отнюдь не те, которые имеют к экономике непосредственное отношение. Так, в апреле 2014 г., когда «индекс счастья» ВЦИОМ находился на отметке 64 пункта и 78 % россиян ощущали себя счастливыми, для каждого третьего жителя страны (30 %) ощущение счастья было связано с благополучием в семье. Те, кто чувствовали себя счастливыми, отметили и то, что они находят радость в детях и внуках (17 %), имеют интересную учебу или работу (13 %), они и их близкие здоровы (11 %). Одинаковое количество респондентов (4 %) отметили, что счастье им приносит любовь, возможности для самореализации, материальное благополучие, наличие «крыши над головой», мирная жизнь.

Однако те, кто называли себя несчастными, в первую очередь пожаловались на низкий уровень дохода (15 %), старость и болезни (8 %), отсутствие хорошей работы (4 %) и в целом сложные жизненные обстоятельства (4 %)

Экономические парадоксы счастья

Одно из наиболее распространенных объяснений парадокса Истерлина — так называемый «мотив статуса», присущий спросу на деньги наряду с прочими мотивами

Реальный ВВП на душу населения и средний уровень счастья жителей США

Согласно мотиву статуса, человек стремится быть не просто богаче, а богаче другого. По его мнению, текущие расходы экономического субъекта на потребление связаны со стремлением не отстать от соседа, а не с желанием реализовывать собственные представления о необходимом уровне жизни.

Таким образом, обе гипотезы говорят о том, что если индивидуальный доход растет, а доход других — нет, то уровень счастья человека повышается; если же индивидуальный доход растет наряду с доходами других, то уровень счастья человека не изменяется.

Счастливые люди лучше работают?

В 2005 г. американские психологи опубликовали результаты своего исследования: счастливые люди добиваются большего успеха в жизни, чем несчастливые. Этот вывод имеет непосредственное отношение к экономической и профессиональной деятельности личности. Счастливый человек получает более существенную выгоду от своей работы :он склонен к творческим идеям, меньше устает, а его энтузиазм приносит пользу.

Следовательно, чем больше в каждой стране счастливых людей, тем выше их совокупная экономическая результативность и тем богаче общество.

Одним из главных организаторов конференции стало небольшое государство в Гималаях с населением 700 тыс. человек — Королевство Бутан. Именно оно стало мировым первопроходцем в совершенно новой области исследований — «экономике счастья».

Разъясняя это понятие, премьер-министр Бутана Джигме-Тинлей сказал: «Экономический рост ошибочно рассматривают как индикатор увеличения благосостояния. Чем больше мы вырубаем леса и истощаем популяцию рыб, тем больше растет ВВП. Иногда даже преступления и войны заставляют его расти, поскольку на них тратится большое количество денег» Рост благо-

состояния был перекрыт ущербом окружающей среде, неравенством, снижением доверия правительству, считают авторы. Правительствам Сакс настоятельно рекомендует отказаться от наращивания экономического роста любой ценой. Пора подумать о факторах, которые делают людей счастливыми, то есть о качестве природной и социальной среды.

Между тем главное, что нужно семье для счастья, — хороший дом, достаточное количество земли (если семья занимается фермерством) и технические средства, позволяющие тратить на сельское хозяйство меньше физической энергии.

Гималайское королевство сделало это уже на практике — четыре года назад Бутан официально перешел на учет «валового внутреннего (национального) счастья» (ВНС) вместо привычного показателя ВВП. Это позволило, выработать новую систему отсчета благосостояния, основанную на «честной торговле, природном и социальном капитале».

В наше время сегодняшняя ситуация предлагает всему обществу возможность перейти к экономике счастья. Эффективная стратегия счастья для человека и для организации — освободиться от жужжания навязанных ценностей, выделить из реальности пользу именно для себя. То есть в экономике счастья должны установиться такие правила, в соответствии с которыми человек мог бы стать богатым благодаря своему труду в процессе своего духовно-нравственного возрастания.

Список источников и литературы:

1. Гэлбрейт Дж. К. Экономическая теория и цели общества. — М., Прогресс, 2014;
2. Чинакова Н. В. Экономика счастья: современные исследования и дискуссии // Мир экономики и управления. 2016. Т. 16, № 1. С. 101–115.
3. Маричева Н. Н. Междисциплинарные исследования в экономике // Молодой ученый. 2017. № 6. С. 443–445. 114
4. Родионова Л. А. Парадокс Истерлина в России // Изв. Саратов. ун-та. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2014. Т. 14, вып. 2, ч. 2. С. 386–392.
5. Антипина О.. Экономическая теория счастья как направление научных исследований // Вопросы экономики. 2012,

Махмудова А. Р., Хосарова И. А., Масхадова Н. В
РЕКЛАМА - двигатель торговли

Реклама — информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

Реклама — это оплаченная, неперсонализированная коммуникация, осуществляемая идентифицированным спонсором и использующая средства массовой информации с целью склонить (к чему-то) или повлиять (как-то) на аудиторию.

Реклама — процесс донесения информации от рекламодателя до целевой аудитории посредством медиа-каналов или иными способами.

Цель рекламы — донесение информации от рекламодателя до целевой аудитории. Задача рекламы — побудить представителей целевой аудитории к действию (выбору товара или услуги, осуществлению покупки и т. п., а также формированию запланированных рекламодателем выводов об объекте рекламирования).

Правовая база и контроль в сфере рекламы

Обычно реклама ограничивается по объёму (доле), по способу, месту и времени распространения, вводится запрет на заведомо ложную, недобросовестную, неэтичную и иную ненадлежащую рекламу. Иногда деятельность рекламопроизводителей и рекламораспространителей лицензируется. В Российской Федерации коммерческая и социальная реклама регулируется Федеральным законом «О рекламе», политическая реклама — Федеральными законами «О политических партиях» и «Об обще-

ственных объединениях», предвыборная агитация — законодательством о выборах. За нарушения в этой области предусмотрена административная ответственность (статьи 5.9, 5.12, 5.48, 6.13, 14.3 КоАП РФ). Уголовная ответственность за нарушение законодательства о рекламе недавно отменена.

Частные объявления, то есть объявления физических лиц или юридических лиц, не связанные с осуществлением предпринимательской деятельности, в соответствии с Законом о рекламе (ст. 2, п. 6) не рассматриваются в качестве рекламы.

Нарушение закона и правил может привести к различным последствиям. Реклама может быть заменена или убрана совсем.

Реклама: доводы «За» «Против»

За Как часть интегрированных маркетинговых коммуникаций увеличивает эффективность предприятия: При использовании стратегии лидерства по издержкам, целью которой является достижение экономии на масштабе, реклама, как часть маркетингового комплекса, может способствовать массовому потреблению, которое, в свою очередь, является обязательным условием для массового производства. Продолжительный и непрерывный цикл массового производства снижает себестоимость единицы продукции, что, в конечном итоге, обеспечивает более низкие потребительские цены. Таким образом, реклама выступает как необходимый фактор снижения уровня цен.[При использовании стратегии дифференциации комплекс маркетинговых коммуникаций, который в том числе включает в себя рекламу, позволяет добиться обратной связи от ориентированности на определённый сектор сбыта, добиваясь непрерывности и доходности бизнеса. Как часть интегрированных маркетинговых коммуникаций способствует развитию современных технологий.

Против Реклама навязывает потребителю товары и услуги, потребности в которых не существует. Увеличивает издержки (затраты на рекламу включаются в стоимость товара), приводя к повышению потребительской цены. Способствует монополизации рынка. Мелкие производители не в состоянии обеспечивать своей продукции рекламную поддержку, сопоставимую с рекламой крупных корпораций. Зачастую встречаются даже утверждения о том, что задачей рекламной активности корпораций является не увеличение собственного сбыта, а создание «рекламного

барьера», препятствующего появлению новых игроков на рынке. Реклама завышает спрос на товар, а вслед за этим позволяет завысить и цены. Хорошим примером является ситуация с падением цен на автомобили или вычислительную технику, потерявшую (разрекламированный, навязанный рекламой) статус топовинки. Негативно воздействует на сознание и подсознание человека. Сторонники этого утверждения выдвигают доводы о глобальном изменении поведения человека под воздействия рекламы. По состоянию на 2007—2008 годы специалисты по рекламе используют понятие «рекламный шум». В книге публициста Сергея Кара-Мурзы «Манипуляции сознанием»

Список источников и литературы:

1. www.adme.ru
2. tema.livejournal.com
3. www.artlebedev.ru
4. Уильям Аренс "Современная реклама"
5. Аластер Кромптон "Мастерская рекламного текста"

Рябичева О.И. Состав и структура расходов федерального бюджета РФ

Формирование расходов бюджетов бюджетной системы РФ осуществляется в соответствии с расходными обязательствами, обусловленными установленным законодательством РФ разграничением полномочий федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, исполнение которых согласно законодательству РФ, международным и иным договорам и соглашениям должно происходить за счет средств соответствующих бюджетов. [1;79]

Федеральный бюджет — фонд денежных средств, находящийся в распоряжении федеральных органов государственной власти и обеспечивающий выполнение возложенных на них функций и задач [2;283]

Расходы бюджета могут оказывать активное воздействие на общественное воспроизводство. Бюджетные расходы выступают фактором, влияющим как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение. Стимулирование совокупного предложения осуществляется через бюджетное субсидирование и бюджетное кредитование субъектов хозяйствования, через размещение государственных (муниципальных) заказов на поставку товаров (работ и услуг) для государственных нужд. [2;179].

В состав расходов Федерального бюджета включают следующие группы расходов:

- Расходы общегосударственного характера (обеспечение деятельности Президента РФ,Счетной палаты, федеральных органов исполнительной власти)
- Финансирование судебной системы РФ
- Расходы в сфере образования и культуры
- Расходы по социальному обеспечению и здравоохранению
- Финансирование мероприятий в сфере международной деятельности
- Национальная безопасность и оборона
- Финансирование развития научно-исследовательской деятельности, НИОКР
- Финансирование государственного долга страны
- Финансирование мероприятий по формированию федеральной собственности
- Поддержка функционирования субъектов и т.д [2;359]

Таблица 1

Рассмотрим расходы федерального бюджета по функциональной классификации на 2017-2019гг.

	Млрд. руб			% к ВВП		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Расходы всего, в том числе	16181	15987	15964	18,6	17,3	16,1
Общегосударственные вопросы	1170	1126	1115	1,3	1,2	1,1
Национальная оборона	2840	2728	2856	3,3	3,0	2,9

Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1968	1945	2007	2,3	2,1	2,0
Национальная экономика	2292	2247	2054	2,6	2,4	2,1
ЖКХ	60	30	27	0,1	0,0	0,0
Охрана окружающей среды	76	78	80	0,1	0,1	0,1
Образование	568	589	586	0,7	0,6	0,6
Культура и кинематография	94	88	80	0,1	0,1	0,1
Здравоохранение	377	394	360	0,4	0,4	0,4
Социальная политика	5080	4962	5054	5,9	5,4	5,1
Физическая культура и спорт	86	55	34	0,1	0,1	0,0
СМИ	74	68	67	0,1	0,1	0,1
Обслуживание государственного долга	729	848	870	0,8	0,9	0,9
Межбюджетные трансферты	768	770	776	0,9	0,8	0,8

Составлено автором на основе отчетных данных Министерства Финансов РФ

На основе данных, приведенных в таблице 4, можно увидеть планируемое сокращение расходов на национальную оборону, социальное обеспечение, увеличение расходов на национальную безопасность и правоохранительную деятельность. В целом, можно сделать вывод о позитивных сдвигах в расходах бюджета по основным функциональным статьям.

Для обеспечения эффективного функционирования социально-экономической системы, необходимо принимать ряд мер, направленных на оптимизацию структуры расходов бюджета и обеспечение его сбалансированности в целом. К основным способам устранения разрыва между доходами и расходами бюджета можно отнести денежно-кредитную эмиссию, долговое финансирование бюджетного дефицита, продажу государственных запасов, земельных участков и др. [2; 395]

Таким образом, расходы бюджета являются одним из главных факторов, влияющих на состояние экономики страны, уровень жизни населения, национальную безопасность государства в целом. Поэтому оптимизация расходов бюджета по основным функциональным статьям является одной из главных и серьезных задач органов государственной власти.

Список источников и литературы:

1) "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 03.08.2018, с изм. от 11.10.2018)

2) Финансы/ А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, М.Л. Седова ; Финансы и статистика, 2012 - 495 стр.

3) **Официальный сайт Министерства финансов РФ**
:<https://www.minfin.ru/>

Яхьяева Б. Н., Внешнеэкономическая деятельность Республики Дагестан

Экономические реформы в России включают в качестве одного из важнейших направлений и реформу ВЭД, в процессе которой происходит децентрализация и постепенный отказ государства от монополии на внешнюю торговлю. Центр тяжести все в большей степени переносится на регионы.

Внешнеэкономические и международные связи являются важным фактором, оказывающим влияние на динамику и устойчивость развития региональной экономики.

В условиях вступления России во всемирную торговую организацию Министерством проводится работа по комплексной поддержке экспортно-ориентированных предприятий и привле-

чению иностранных инвесторов в реализуемые на территории республики инвестиционные проекты.

Положение Республики Дагестан во внешнеэкономических связях России определяется несколькими составляющими:

- экономико-географическим положением,
- природными ресурсами,
- транспортной инфраструктурой.

Республика Дагестан располагает разветвленной железно- и автодорожной сетью, сетью авиационных маршрутов, международным аэропортом и морским торговым портом.

Учитывая географическую структуру внешнеэкономической активности дагестанской стороны, следует признать приоритетными следующие географические направления развития внешнеэкономической деятельности республики:

- государства СНГ (Азербайджан, Туркмения, Беларусь, Казахстан) как потребители продукции и партнеры по производственной кооперации;
- Турция, Иран, Греция, Китай, ОАЭ как торговые и инвестиционные партнеры;
- страны ЕС (Германия, Италия, Великобритания, Швейцария, Франция) как поставщики технологий и капитала.

Одним из основных направлений внешнеэкономической деятельности является привлечение иностранных инвесторов в инвестиционные проекты, реализуемые на территории республики. На сегодняшний день в Республике Дагестан совместно с американскими, итальянскими, немецкими, чешскими, китайскими, турецкими компаниями реализуется ряд инвестиционных проектов в таких отраслях экономики, как, промышленность, сельское хозяйство, строительная индустрия и другие.

С целью привлечения иностранных инвесторов совместно с инициаторами инвестиционных проектов оформляются паспорта проектов привлечения инвесторов при содействии торговых представительств России в иностранных государствах, а также план-графики их реализации.

Важную роль в привлечении иностранных инвестиций и развитии внешнеэкономических связей играет участие в эконо-

мических международных инвестиционных форумах, выставках и других презентационных мероприятиях.

В апреле в Турецкой Республике в г. Стамбул проведен экономический форум «Презентация Республики Дагестан в Турции. Торгово-экономический потенциал и возможности инвестиционного сотрудничества».

Предприятия и предприниматели республики поддерживали внешнеэкономические связи с партнерами из 47 стран мира. Основными торговыми партнерами в 2016 г. среди стран дальнего зарубежья были Иран, Турция, Китай, Швейцария, Великобритания, лидирующими странами ближнего зарубежья, с которыми осуществлялась торговля в 2016 г., - Азербайджан, Украина, Казахстан.

Агентство инвестиций и внешнеэкономических связей Республики Дагестан ведет активную работу по углублению и расширению внешнеэкономических связей республики. Работа, проведенная по улучшению имиджа республики, привела к тому, что Дагестаном как будущим партнером заинтересовались бизнес-структуры ряда стран. Подготовлен проект Соглашения между Правительством Республики Дагестан и Губернаторством провинции Северный Чхунчхон (Республика Корея) о торгово-экономическом, научно-техническом, культурном и гуманитарном сотрудничестве, который согласован с МИД России и направлен корейской стороне в начале 2016 года.

В марте 2016 года подписано Инвестиционное Соглашение с компанией "Инвестком АГ" (Швейцария) о строительстве гостиничного комплекса на побережье Каспийского моря в Республике Дагестан.

В рамках форума в г. Сочи было подписано Соглашение о социально-экономическом сотрудничестве с компанией DORADO CONSULT LLP (Великобритания). Рассматривается вопрос участия компании в реализации на территории Республики Дагестан инвестиционного проекта "Строительство санаторно-курортного комплекса в Дербентском районе".

В апреле 2016 года подписано Соглашение о намерениях между Правительством Республики Дагестан и компанией "ХайдраТрэйдинг" - дочерним предприятием Группы Компаний "ПАЛ" из Арабских Эмиратов.

Агентство ведет переговоры с Торговым представительством Китайской Народной Республики в России о перспективах долгосрочного сотрудничества с этой страной. В посольстве КНР в Москве прошла встреча представителей министерства с Послом КНР в РФ.

В Агентстве идет подготовка ко второму заседанию Двусторонней комиссии по координации сотрудничества между Республикой Беларусь и Республикой Дагестан. Готовится программа пребывания в республике рабочей группы Беларуси по реализации Соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Республикой Дагестан и Республикой Беларусь.

Регулярно проводится мониторинг и ведется обмен информацией со странами Каспийского бассейна, Белоруссией, Украиной о выставочно-ярмарочных мероприятиях и инвестиционных форумах.

Проведена презентация инвестиционного потенциала в Посольстве Турции в г. Москве. Достигнута договоренность с представителями дагестанской диаспоры в Стамбуле о содействии в организации презентации инвестиционного потенциала Республики Дагестан в Турецкой Республике. В мае 2016 года Республику Дагестан посетила представительная делегация Культурного общества дагестанцев г. Стамбула (Турция).

Агентство инвестиций и внешнеэкономических связей Республики Дагестан оказало консультативную помощь туристической компании "Хазар" (Ростовская область) по подбору инвестиционных площадок для реализации проектов в туристско-рекреационной сфере, неоднократно оказывало содействие в обеспечении квалифицированными иностранными специалистами для реализации инвестиционного проекта по строительству "Каспийский завод листового стекла".

При участии Агентства состоялось совещание в Правительстве Республики Дагестан с Чрезвычайным и Полномочным Послом Демократической Республики Конго в России, в ходе которого обсуждались перспективные направления сотрудничества.

Начата работа по организации визита в Республику Дагестан Почетного Генерального Консула Италии в ЮФО.

Не менее серьезное внимание уделяется вопросам расширения регионального сотрудничества и углублению экономических связей Дагестана с другими регионами России.

В торговые представительства России в ряде зарубежных стран и в представительства Республики Дагестан в регионах России и странах СНГ разослана информация об инвестиционных проектах Дагестана и перечень производимой в республике продукции для доведения ее до наших соотечественников - представителей деловых кругов региона пребывания. Формируется база данных наших соотечественников - успешных дагестанцев, живущих за пределами Дагестана, и не только в России, но и за рубежом.

Сегодня для успешного развития внешнеэкономических связей Республики Дагестан необходимо установление диалога бизнеса и государственной власти для проведения совместных действий по поддержке экспортной продукции дагестанских предприятий на внешнем рынке, привлечения иностранных инвесторов в инвестиционные проекты, реализуемые на территории республики, проведения совместного участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях и бизнес-миссиях, как на территориях иностранных государств, субъектов Российской Федерации, так и на территории Республики Дагестан.

Список источников и литературы:

1. Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 года. – М., 2008.
2. Евченко Н.Н. Внешнеэкономические аспекты трансформации экономики Северного Кавказа // Национальные интересы и безопасность. – 2016. – № 10.
3. РИА «Дагестан» - электронный ресурс

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Абакарова М.М. студентка 3 курса направления подготовки

38.03.01 «Экономика» ФГБОУ ВО «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)»
Махачкалинский филиал

Агиева Н. А ст-ка 5 курса ОЗО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;

Амирлаева Г. М. ст-ка 5 курса ОЗО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;

1. Ангутаевой П.К- ст-ка 2 курса ДО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;

2. Алиева Г. З. -студентка 3 курса ДО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;

3. Асхабалиев И. Ч., к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление» ФГБОУ ВО «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)» Махачкалинский филиал

4. Атаева З.Н.- студентка 4 курса ДО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;

5. Бабаева З.С. студентка 3 курса направления подготовки 38.03.01 «Экономика» ФГБОУ ВО «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)» Махачкалинский филиал

6. Биймурзаева А. А.- ст-ка 2 курса ДО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;

7. Гасанова М. Ш. - студентка 3 курса ДО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;

8. Дагирова Н.А.студентка 3 курса направления подготовки 38.03.01 «Экономика» ФГБОУ ВО «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)» Махачкалинский филиал

9. Джавтаева С. Г.- студентка 1 курса ДО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте.

10. Дибиров Имам Майрсолтович - студент 5 курса ОЗО ДО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте.

11. Иманмагомедов Г. А. - студент 5 курса ОЗО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте.

12. Карамиразаева Ф.Ш.- студентка 3 курса ДО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;
13. Качакаева З.А.-ст-ка 2 курса ДО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;
14. Магомедов М. А. - к.э.н., доцент , по направлению «Экономика» филиала ДГУ в г. Хасавюрте;
15. Масхадова Н. В.- студентка 3 курса ДОкафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте.
16. Мусаева Х. Х. - студентка 4 курса ДОкафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;
17. Махмудова А.Р.- ст.преподаватель кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;
18. Оздеаджиева Э.Д - ст.преподаватель по направлению «Экономика» филиала ДГУ в г. Хасавюрте;
19. Рябичева О. И -к.э.н., доцент Дагестанский государственный университет, г.Махачкала.
20. Стамбулова Х.З.- ст.преподаватель кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;
21. Сулейманов М.М. - к.э.н., доцент Дагестанский государственный университет, г.Махачкала.
22. Темирханова З.З - к.э.н., доцент , по направлению «Экономика» филиала ДГУ в г. Хасавюрте
23. Фарзулаев А. А. -студент 3 курса ДО кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте.
24. Хамзатова И.З.- студентка 3 курса ДОкафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;
25. Хосарова И. А.- студентка 1 курса ДОкафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте.
26. Эмеева М. З.- ст-ка 4 курса ДОкафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте;
27. Яхьяева Б. Н.-,к.э.н., доценткаф. «Финансы и кредит» , Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

Ответственный редактор – Магомедов М-З.А.

1.